



# **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ**

**Сборник статей  
Международной научно - практической конференции  
25 апреля 2017 г.**

**Часть 1**

Пермь  
НИЦ АЭТЕРНА  
2017

УДК 001.1  
ББК 60

И 57

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ:** сборник статей Международной научно - практической конференции (25 апреля 2017 г., г. Пермь). В 3 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 293 с.

ISBN 978-5-00109-107-3 ч.1  
ISBN 978-5-00109-110-3

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ», состоявшейся 25 апреля 2017 г. в г. Пермь. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

**Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.**

УДК 001.1  
ББК 60

ISBN 978-5-00109-107-3 ч.1  
ISBN 978-5-00109-110-3

© ООО «АЭТЕРНА», 2017  
© Коллектив авторов, 2017

**Ответственный редактор:**

**Сукиасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук,  
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

**В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:**

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук,  
Уральский государственный медицинский университет»

Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук  
Башкирский государственный университет

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук  
Башкирский государственный университет

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор  
Башкирский государственный университет

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент  
Академия управления МВД России, член РАЮН

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент  
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук  
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,  
Башкирский государственный университет

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент  
Московский педагогический государственный университет

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук  
Кубанский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук  
МГИМО МИД России

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук  
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева,

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук  
Институт менеджмента, экономики и инноваций

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,  
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук  
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор  
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук  
Кубанский Государственный Университет.

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук  
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук  
Новокузнецкий филиал - институт «Кемеровский государственный университет»

Конопаткова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук  
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук  
Казанский государственный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук  
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук  
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук  
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук  
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук  
Московский городской университет управления Правительства Москвы

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук  
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ, академик РАЕН

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук  
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук  
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук  
Южно - уральский государственный университет

Professor Dipl. Eng Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)  
University of Rousse, Bulgaria

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент,  
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук  
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент  
Международный инновационный университет, Сочи.

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук  
Башкирский государственный университет

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

## **ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ**

Образцом построения современной системы таможенных органов является создание выгодных условий для участников внешнеэкономической деятельности, совершающих внешнеторговые операции посредством снижения времени таможенного оформления и материальных затрат контролируемых лиц, экономии средств таможни, совершенствовании её деятельности на наиболее важных и перспективных направлениях работы. Необходимо сократить таможенный контроль до его минимальных границ при должном уровне обеспечения соблюдения таможенного законодательства, эффективность которого должна возрасти за счёт концентрации на этапе после выпуска товаров.

Увеличение международной торговли и высочайшая степень конкуренции в торговой деятельности призывает таможенные службы перейти от тотального таможенного контроля к выборочному, от контроля при совершении таможенных процедур - к контролю после выпуска товаров. Это мировая направленность, молниеносно превращается в полезную международную практику.

Развитие таможенного контроля после выпуска товаров является стратегическим направлением развития таможенного дела в Российской Федерации, приказом ФТС России от 25 декабря 2012 года № 2709 была утверждена Концепция развития таможенного контроля после выпуска товаров до 2016 года (далее - Концепция) принятие которой, было продиктовано необходимостью:

- смещения акцентов таможенного контроля на этап «после выпуска товаров»;
- создания условий, исключающих использование проверяемыми лицами различных схем уклонения от уплаты таможенных пошлин, налогов и иных платежей, взимание которых возложено на таможенные органы, и способствующих проведению эффективного таможенного контроля;
- создание условий, при которых деятельность по незаконному перемещению товаров через таможенную границу Таможенного союза станет экономически нецелесообразной;
- создание системы непрерывного контроля, сокращение времени осуществления таможенных операций, формирование благоприятных условий для развития внешней торговли.

Для достижения поставленных целей были решены следующие взаимосвязанные задачи:

- совершенствование нормативного правового регулирования таможенного контроля после выпуска товаров, его унификация в рамках таможенного законодательства Таможенного союза;
- совершенствование информационной базы таможенного контроля после выпуска, позволяющей принимать обоснованные решения о планировании таможенных проверок и

об эффективном выборе объектов для целей таможенного контроля на основе анализа полученной в результате накопления и обобщения имеющейся у таможенных органов информации и категорирования участников внешнеэкономической деятельности;

- создание методологической базы таможенного контроля после выпуска товаров на основе методов аудита и стандартизации проверочной деятельности;

- совершенствование механизмов внутриведомственного и межведомственного взаимодействия государственных органов исполнительной власти при организации таможенных проверок, проведение скоординированных проверок, в том числе во взаимодействии с налоговыми и другими правоохранительными органами;

- развитие международного взаимодействия таможенных служб государств - членов Таможенного союза[1].

Решением коллегии ФТС России от 25 ноября 2016 года Концепция признана реализованной и намечены перспективы совершенствования таможенного контроля после выпуска товаров до 2020 года.

Приказом ФТС России от 17 апреля 2012 года № 724 было утверждено Положение о Главном управлении таможенного контроля после выпуска товаров.

Задачи управления:

1) обеспечение контроля за соблюдением декларантами; таможенными представителями; перевозчиками таможенного законодательства путём проведения таможенных проверок и применения иных форм таможенного контроля;

2) обеспечение при проведении таможенного контроля после выпуска товаров соблюдения прав и законных интересов лиц и создание в пределах своей компетенции условий для ускорения товарооборота;

3) обеспечение в пределах своей компетенции мер по защите национальной безопасности, жизни и здоровья человека, животного и растительного мира, окружающей среды путём проведения таможенного контроля после выпуска товаров;

4) выявление, предупреждение и пресечение при проведении таможенного контроля после выпуска товаров административных правонарушений, отнесенных к компетенции таможенных органов;

5) обеспечение в пределах своей компетенции защиты прав правообладателя на объекты интеллектуальной собственности при проведении таможенного контроля после выпуска товаров в отношении товаров, находящихся в обороте на таможенной территории союза;

6) обеспечение принятия мер, направленных на довызыскание и уплату таможенных платежей в случаях выявления неуплаты или неполной уплаты таможенных пошлин, налогов по результатам таможенной проверки.

Рост эффективности работы подразделений таможенного контроля после выпуска товаров ФТС России в 2016 году был отмечен:

- поступлением в федеральный бюджет Российской Федерации дополнительно начисленных денежных средств;

- снижением в 2016 году на 14 % (4125) нагрузки по количеству проводимых таможенных проверок участников внешнеэкономической деятельности по сравнению с 2015 годом;

- взысканием таможенных платежей, пеней, штрафов на сумму 4,3 млрд. рублей (на 13 % больше, чем в 2015 году);

- возбуждением 3876 дел об административных правонарушениях (далее - АП) и 304 уголовными делами;

- применением комплексного субъективно - ориентированного подхода с использованием системы управления рисками, предусматривающий взаимодействие с иными контролирующими и правоохранительными органами, в том числе и с налоговыми органами;

- выработкой предложений по закреплению основ единого механизма таможенного и налогового администрирования, совершенствования системы прослеживания движения товаров от момента их ввоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза (далее - ЕАЭС) до момента передачи потребителю посредством интеграции информационных систем таможенных и налоговых органов;

- организацией комплексных проверочных мероприятий во взаимодействии с налоговыми органами в сфере производства и реализации электронной и бытовой техники, контролю отраслей фармацевтической продукции и автокомпонентов.

По результатам совместных проверочных мероприятий ФТС России и налоговых органов взыскано таможенных платежей, пеней и штрафов на сумму 672 млн. рублей (в 2 раза больше, чем в 2015 году). Возбуждено 772 дела об АП и 99 уголовных дел (в 2015 году - 339 дел об АП и 51 уголовное дело). Налоговыми органами было доначислено 2,7 млрд. рублей, отказано в возмещении НДС на сумму 875 млн. рублей [1].

Общий результат взаимодействия с правоохранительными и контролирующими органами составил 1471 проверочное мероприятие. Таможенными органами взыскано таможенных платежей, штрафов на сумму 746 млн. рублей, возбуждено 920 дел о АП и 105 уголовных дел. Правоохранительными и контролирующими органами доначислено 2,7 млрд. рублей.

Приоритетными целями совершенствования и развития таможенного контроля после выпуска товаров на период до 2020 года является дальнейшее развитие информационных технологий, направленных на автоматизацию и ускорение процедур декларирования и выпуска товаров. Создание условий, исключающих использование проверяемыми лицами различных схем уклонения от уплаты платежей, взимание которых возложено на таможенные органы, в том числе у лиц, осуществляющих оптовую и розничную торговлю ввезенными товарами. Предполагается создание единого механизма таможенного и налогового администрирования, а также валютного контроля, основанных на применении интегрированных информационно - телекоммуникационных технологий. Контроль после выпуска товаров будет более дифференцирован в зависимости от степени риска нарушения международных договоров и актов, составляющих право ЕАЭС в сфере таможенного регулирования, участниками внешнеэкономической деятельности. [1].

Таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности обсуждается проект Таможенного кодекса ЕАЭС. Кодекс должен решить задачи модернизации таможенного администрирования с использованием современных информационных технологий, учёта положений международных конвенций по таможенным вопросам и обязательств государств - членов, взятых в рамках ВТО.

В кодекс войдут положения предусматривающие совершенствование производства и усиления таможенного контроля после выпуска товаров, что позволит упростить таможенные операции, сделав их более простыми. Усовершенствование таможенного

администрирования сократит временные и материальные издержки участников внешнеэкономической деятельности при осуществлении внешнеторговых операций и значительно оптимизирует деятельность таможенных органов.

### **Список использованной литературы:**

1. Официальный сайт ФТС России <http://www.customs.ru/>

© Л.Л. Абакумов, 2017

**УДК 338**

**А.Н. Авакян, В.И.Рой**

студенты факультета Высшей школы международного бизнеса

**К.А. Пугина**

студентка факультета Экономики и управления

Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ**

Интеграция России в глобальную инновационную систему происходит по двум направлениям. С одной стороны, это и выход на зарубежные рынки российской высокотехнологичной продукции, и участие в международной кооперации по вопросам инновационного развития. С другой – привлечение зарубежных партнеров в реализацию инновационных инициатив в России. К примеру, располагая значительным научным и инженерно - конструкторским потенциалом, наша страна может стать привлекательной площадкой для размещения исследовательских центров международных корпораций.

Конкурентоспособность отечественных предприятий в большой степени зависит от приоритетного направления развития, и таким направлением, в первую очередь должны стать инновации [2]. У России хороший потенциал в области инновационного развития, в частности, потенциал системы образования, сохранившиеся научные школы, уровень базовых технологий. Кроме того, потенциал для развития есть в спросе на инновации в инфраструктурных и социальных секторах, в секторах обороны, безопасности и космоса, внутреннем потребительском рынке, доступности знаний и технологий.

Эффективность инновационного развития определяется двумя фактами – прибыль и расходы организаций. Особенности современного этапа развития мирового сообщества проявляются в интеграции хозяйственной деятельности и глобализации экономического пространства, что приводит к обострению конкурентной борьбы на мировом рынке, в результате чего улучшение социально - экономического положения происходит исключительно в наиболее эффективных странах.

В России важным считается вовлечение в кластеры организаций, занимающихся НИОКР – вузов и научных институтов. Зарубежный опыт показывает целую палитру возможных целей, так же и реструктуризацию высокотехнологичных отраслей, повышение конкурентоспособности в определенных областях, однако в любом случае перечень целей и

решаемых проблем формулируется более узко и конкретно, чем в инициативе по развитию российских кластеров. Вторая специфическая черта – это сосредоточенность на решении проблем крупных предприятий, в то время как в зарубежных кластерах малым и средним предприятиям уделяется особое внимание. Третья особенность – это относительная краткосрочность гарантированной поддержки. За рубежом она обычно составляет 7 - 8 лет, в России – не более 5 лет, по крайней мере, по ситуации на середину 2015 г.

Согласно результатам исследований в 2016 г. большинство опрошенных бизнесменов отметили, что в последние годы в России улучшилась ситуация с защитой интеллектуальной собственности, укрепляются и связи бизнеса с университетами и научными центрами [3]. Эти элементы инновационного климата в РФ оцениваются наиболее позитивно. В то же время вовлеченность России в глобальное инновационное сообщество, скорость вывода инновационных продуктов на рынок, качество законодательства и доступ к финансированию получили наименьшие оценки. Основными барьерами для развития инноваций считаются: уменьшение роли государства в экономике, совершенствование законодательства и госрегулирования, налоговые льготы для инновационных компаний и увеличение конкуренции на российском рынке.

За прошедшие годы были сделаны шаги по реформированию существующей системы: осуществлена реорганизация Российской академии наук, построены инновационные территориальные кластеры, в рамках Национальной предпринимательской инициативы реализованы меры по снижению административных барьеров для предпринимательской деятельности, в рамках программы «5 - 100» делается упор на повышение мировой конкурентоспособности российских университетов и многие другие меры, которые государство реализует на практике. Для широкого развития инноваций необходимы не только большие инвестиции, но и правильное, а так же эффективное управление ресурсами, для получения наиболее положительного результата от применения, тех самых инвестиции.

Оценки исследователей показывают, что 25 - 30 % экономического роста в России, за последние 20 лет, приходилось как раз на рост общей факторной производительности. Похожий вклад инноваций в экономический рост наблюдался, например, в Южной Корее и Китае, а также в отдельных отраслях в Западной Европе.

Необходимо отметить, что при активном участии государства за прошедшие годы в стране были созданы многие элементы национальной инновационной экосистемы и осуществлены преобразования по многим направлениям. Тем не менее, инновации в стране не выступали ключевым драйвером экономического роста – эта роль отдавалась ценам на природные ресурсы и подключению неиспользованных мощностей и рабочей силы. Сейчас инновации должны выступить на первый план, так как возможности других драйверов исчерпаны [1].

Проблема сложности инноватизации крупных компаний общеизвестна, ей посвящено множество исследований; в России же она усугублена высокой долей госсобственности, которая, давая в руки государства прямые рычаги воздействия, в то же время дополнительно снижает мотивацию менеджмента что - либо менять. Конечная собственность госкомпаний максимально расплывлена (между всеми гражданами) и, соответственно, максимально актуальна проблема агента - принципала, то есть проблема способности менеджмента компаний проводить в жизнь свою повестку, как если бы они и были собственниками компании. При этом повестка менеджмента отличается от повестки

реальных собственников, так как интересы первых направлены, с одной стороны, на краткосрочные выгоды, а с другой – на расширение своих «бизнес - империй», часто за счет долгосрочной стоимости компании.

Таким образом, активное сотрудничество с внешними контрагентами ведет к росту разработок, ускорению инновационных и производственных процессов, способствует минимизации инвестиционных рисков и вероятности неуспешного завершения инновационной деятельности.

Формально уровень развития контактов российских предприятий с организациями сектора научных исследований и разработок нельзя считать низким (по промышленности – 48 %). Однако тот факт, что при разработке новых продуктов и процессов более половины обследованных компаний не сотрудничают ни с научными организациями, ни с вузами, подтверждает, что отечественные предприятия тяготеют к недостаточно эффективной адаптационно - имитационной модели ведения бизнеса и не слишком заботятся о выводе продукции на международные рынки.

### **Список использованной литературы:**

1. Васин В.А., Иванов В.В., Миндели Л.Э., Пипия Л.К. Государственная политика в области формирования национальной инновационной системы: Проблемы решения. – М.: ИПРАН РАН, 2014, - 158с.

2. Сапрыкина В.Ю. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности // Сборнике: Социально - экономический ежегодник 2016. Сборник научных статей. Краснодар, 2016. – С. 48 - 54.

3. Национальный доклад об инновациях в России. Электронный ресурс. – Режим доступа: [http://www.rvc.ru/upload/RVK\\_innovation\\_2016\\_v.pdf](http://www.rvc.ru/upload/RVK_innovation_2016_v.pdf)

© А.Н. Авакян, В.И. Рой, К.А. Пугина, 2017

**УДК 355 / 359**

**Л.С. Агибалова**

бакалавр, ЮЗГУ

г. Курск, Российская Федерация

### **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ**

Мировой рынок вооружений – это сложная система международных военно - экономических связей. Исходя из этого понятия, можно выявить тот факт, что деятельность этого рынка, приводит к высокой конкуренции между странами и является одним из серьезнейших факторов, влияющих на экономику и политику государства. Торговля оружием позволяет наращивать общий совокупный потенциал союзных государств [2, с. 175]; испытывать новые образцы вооружения, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности. На таком рынке часто используются методы политического давления, как на конкурентов, так и на импортеров. Исходя из этого,

большее значение получает принадлежность государства к военным блокам и союзническим отношениям между странами [1, с. 97].

Россия является вторым крупнейшим продавцом оружия и военной техники в мире, уступая Соединенным Штатам. Последние три года наша доля на этом рынке была стабильной: около 15 % продаж. В абсолютных цифрах картина выглядит следующим образом: США за 2015 год заработали на оружейных сделках – 41,5 млрд. долларов, Россия – 14,5 млрд, Франция – 7,8 млрд. Таким образом, Россия на этом рынке два года назад занимала такое положение, которое пока не в состоянии позволить стеснить действующего лидера, но уже поджимает его везде, где только можно. Однако в 2016 году Россия уступила свое место своему главному преследователю – Франции. Французы смогли усилить свое положение, благодаря двум крупным сделкам. Во - первых, с Индией, на поставку 36 истребителей Rafale почти на 8 млрд. евро. Во - вторых, с Австралией на поставку 12 субмарин типа Shortfin Barrakuda Block 1A. За прошлый год доля экспорта от оружейных сделок Франции составила максимальную сумму – 20 млрд. евро, в то время как в России этот показательно составил чуть больше 13,5 млрд. евро. (15 млрд. долларов).

Россия имеет свою группу стран, куда она активно импортирует свою военную технику. Основными приобретателями российских вооружений являются: Индия, которой за прошедший год было отпущено 12 сборочных комплектов истребителей Су - 30МКИ, партия авиационных двигателей Ал - 31ФП и РД - 33, 29 вертолетов Ми - 17В - 5, Ка - 31; Китай, который подписал контракт с Россией на поставку 24 новейших истребителей Су - 35 общей стоимостью 2 млрд. доллара; Ирак, которому поставлялись вертолеты Ми - 28НЭ, Ми - 171Ш, Ми - 35М, ракетно - пушечные зенитные комплексы «Панцирь - С1», тяжелые огнемётные системы ТОС - 1А, «Солнцепек» и танки Т - 72Б. Сумма поставок превысила миллиард долларов; почти столько же российским оружейникам заплатил Вьетнам. Ханой купил две подводные лодки проекта «Варшавянка», четыре истребителя Су - 30МК2 и ракеты к ним; Алжир за это же время импортировал партию «Панцирей», танков Т - 90СА и шесть вертолетов Ми - 26Т2. Кроме того, алжирская армия привлекла российских оружейников к модернизации старых советских БМП [1, с. 96].

Несмотря на то, что Россия хоть и занимает в мире одну из ведущих позиций по экспорту оружия и военной техники, современный российский оборонно - промышленный комплекс имеет определенные проблемы. Первая проблема – основной внешней политической угрозой для предприятий оборонного комплекса остается высокая вероятность продления против России экономических и политических санкций коалицией западных стран [2, с. 175]. Вторая «внешняя» проблема или точнее внешнеэкономическая проблема, влияющая на ОПК – это ухудшение экономического состояния в стране и как следствие сокращение бюджетных расходов на оборонный комплекс. Третья проблема – неэффективная государственная политика по отношению к оборонному комплексу [3, с. 127]. Четвертая проблема – несоответствие организационно - правовой формы предприятий ОПК целям и задачам их создания. Для предприятий, работающих в гражданском комплексе, главной целью является извлечение прибыли в интересах акционеров и повышение стоимости компании, то для предприятий оборонного комплекса, цель извлечения прибыли отодвигается на второй план [3, с. 128]. Главной же стратегической целью является обеспечение устойчивого развития оборонно - промышленного потенциала в целях бесперебойного выполнения заданий государственной программы вооружений.

Непосредственно к внутригосударственным проблемам ОПК относят: ценообразование; старение и выбытие высококвалифицированных кадров; отсутствие инвесторов и инвестиций при сокращающемся финансировании отрасли [4, с. 2 - 7].

#### **Список использованной литературы:**

1. Головин, Ар.А. Оценка влияния внешних и внутренних факторов на социально - экономическую ситуацию в Российской Федерации / Ар.А. Головин, Е.Ю. Фомакина, Т.В. Харина // Успехи современной науки. – 2016. – № 4. – т. 2. – С. 96 - 99.

2. Головин, Ар.А. Последствия конфронтации России и Украины для взаимной торговли / Ар.А. Головин // Актуальные вопросы перспективных научных исследований: сб. ст. международной научно - практической конференции. – Смоленск: ООО «Новаленсо». 2016. – ч. 2. – С. 175 - 177.

3. Головин, Ар.А. Теоретическое обоснование формирования экономической самодостаточности России / Ар.А. Головин // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11. – ч. 1. – С. 127 - 132.

4. Цветков В.А. Оборонно - промышленный комплекс России: проблемы и перспективы развития [Текст] / Цветков В.А // доклад Второй конференции «Экономический потенциал промышленности на службе оборонно - промышленного комплекса». – 2016. –С. 2 - 7

© Л.С. Агибалова, 2017

**УДК 65.011.8**

**В.С. Андреева**

Студент

УГАТУ

**Научный руководитель: И.Я. Рувенный**

К.э.н., доцент

УГАТУ

г. Уфа, Российская Федерация

### **НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

В последние годы наблюдается определенное замедление темпов роста мебельной отрасли. В частности, в 2015 г. объем продажи мебели в России сократился на 9,9 % по сравнению с 2014 г., составив 419,8 млрд. рублей. В 2016 г. объем розничных продаж мебели продолжил снижение на 5,3 % (до 397,6 млрд. рублей). Снижение потребительского спроса повлияло на стратегии многих предприятий мебельной отрасли. Им пришлось заняться оптимизацией производственных процессов и развивать брендинг [1]. Как известно, «важной проблемой любой организации, действующей в условиях рынка, является обеспечение своего непрерывного развития. Каждая организация, решая эту проблему, осуществляет кропотливую и трудоемкую работу по созданию и реализации конкурентных стратегий. Количество и сложность ситуаций во внешней среде постоянно

растут, поэтому система управления организаций должна приобретать новые качества, увеличивая способность к разработке и реализации адекватных ситуации стратегий» [2, с. 188]. Главная цель стратегического управления мебельным предприятием в современных условиях - обеспечение эффективного функционирования в условиях повышенной нестабильности внешней среды.

В качестве объекта для определения направлений стратегического развития рассмотрим мебельную фабрику ООО «Амик» (г. Туймазы, Республика Башкортостан). Миссия данной мебельной фабрики - выпускать качественную, эргономичную, функциональную и доступную мебель для покупателей со средними доходами и помогать им создавать уют в своем доме.

Исследуем три основных этапа развития системы стратегического менеджмента на данном предприятии.

1. Стратегический анализ деятельности предприятия. По данным финансовой отчетности, начиная с 2014 г. темпы роста выручки имеют негативную динамику: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. темп роста выручки составил 1,54 % , а в 2016 г., по сравнению с 2015 г. - 0,95 % (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика финансовых показателей мебельной фабрики «Амик»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Прирост	Прирост	Прирост
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	2014 к 2013, %	2015 к 2014, %	2016 к 2015, %
Выручка	5603	5713	5 801	5 856	1,96	1,54	0,95
Расходы по обычной деятельности	- 4015	- 4106	- 4 098	- 4 132	2,27	- 0,19	0,83
Проценты к уплате	-	-	-	-	-	-	-
Прочие доходы	502	487	485	488	- 3,19	0,41	0,6
Налоги на прибыль (доходы)	125,4	125,64	131,46	132,72	0,14	4,68	0,96
Чистая прибыль (убыток)	1964,6	1968,36	2059,54	2079,28	0,14	4,68	0,96
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	35,06	34,44	35,50	35,62	- 0,63	1,07	0,12

Основными конкурентами ООО «Амик» в г. Туймазы являются следующие фирмы, производящие аналогичную продукцию:

- мебельная фабрика «Апогей» (рыночная доля - 49 % );
- мебельная фабрика «Магнат» (рыночная доля - 17 % ).

Таким образом, на долю исследуемого предприятия приходится около 34 % анализируемого мебельного рынка. В процессе стратегического анализа внутренней и внешней среды мебельной фабрики были выявлены следующие ключевые проблемы: нерациональное использование транспортных средств и устаревшее оборудование швейного цеха.

2. Формирование стратегии. На предприятии целесообразно использование следующих основных стратегических направлений: стратегия ограниченного роста основных показателей деятельности; технологическая стратегия, предполагающая модернизацию швейного цеха (замену устаревших швейных машин на более производительные); усиление внимания к снижению издержек (минимизация расходов на транспорт).

3. Реализация стратегии и оценка эффективности предлагаемых мероприятий. Для практической реализации стратегии необходимо осуществить ряд организационных мероприятий и провести оценку эффективности предлагаемых изменений.

В транспортном отделе мебельной фабрики «Амик» для оценки эффективности использования транспорта были учтены следующие показатели: коэффициент выпуска подвижного состава ( $K_v = 0,64$ ;) и коэффициент полезного пробега ( $K_n = 0,5$ ). Значения показателей свидетельствуют о нерациональном использовании транспорта. Для повышения эффективности использования следует минимизировать холостой пробег. Например, в декабре 2016 г. было поставлено 118 единиц изготовленной на предприятии продукции в фирменный магазин в г. Ухта в Республике Коми (расстояние от г. Туймазы составляет 1400 км.). Транспортные расходы по доставке продукции составляют 101752 руб. Допустим, на поездку по данному маршруту предприятием будет найдена сторонняя организация - заказчик; которой требуется перевезти груз массой 5 тонн. Учитывая действующие тарифы на транспортировку (в среднем 24 р. за 1000 км. пробега), получим стоимость оказанных услуг в размере:  $24 * 1400 * 5 = 168000$  рублей. Таким образом, получение дополнительной выручки от оказания транспортных услуг позволит предприятию перекрыть собственные транспортные расходы на доставку продукции. В швейном цехе ключевой проблемой является устаревшее швейное оборудование, которое приводит к браку и отставанию от графика производства. Целесообразно провести техническое переоснащение данного цеха путем покупки нового швейного оборудования (трех автоматизированных промышленных машин «JATI - JT - 20U63») на общую сумму 500040 руб. Ожидаемый эффект: прогнозируемый объем выручки в 2017 году должен увеличиться на 583916,73 рубля (301699,87 руб. за счет повышения производительности труда при использовании автоматических швейных машин и сокращения 3 человек и 282216,86 руб. за счет ликвидации простоев основных цехов мебельной фабрики).

Таким образом, ООО «Амик» занимает позицию одного из лидеров на рынке мебели г. Туймазы. Быстрый рост на этом рынке не представляется возможным без существенных затрат, поэтому стратегия ограниченного роста, подкрепленная мероприятиями по снижению затрат и техническому перевооружению будет для предприятия оптимальной. Вместе с тем, работа по стратегическому развитию предприятия должна вестись непрерывно, т.к. «стратегический менеджмент – разработка и реализация стратегии организации, позволяющей быть конкурентоспособной на рынке, быстро реагировать на изменения окружающей среды и удовлетворять потребности клиентов» [3, с. 152].

#### **Список использованной литературы:**

1. Исследование мебельного рынка от РБК: новые тренды отрасли [Электронный ресурс] URL: <http://rb.ru/analytics/rbc-furniture/>.
2. Рувенный И.Я. О содержании учебной дисциплины «Стратегический менеджмент» // Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота, 2008. № 9 (16). С. 188 – 189.
3. Рувенный И.Я., Кузнецова Е.В. Методические вопросы преподавания стратегического менеджмента и маркетинга слушателям программ дополнительного образования //

УДК 336

**Арапова А. Е.**

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

### **ИНФЛЯЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА, ИСТОРИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ПРИМЕРЫ**

Одной из важнейших, ключевых проблем, решаемых экономической наукой на протяжении нескольких веков, является неразрывно связанная с денежным оборотом с момента его зарождения и становления «болезнь» денег, симптомы которой проявляются в их количестве, т.е. когда денежная масса становится больше, чем реальная совокупная стоимость товаров, работ и услуг. Явление обесценивания денег в результате повышения цен на товары, работы и услуги в экономической науке получило название от латинского слова *Inflatio* (вздутие) - инфляция. Однако не смотря на то, что оно имеет чисто экономическую природу, влияние инфляции распространяется на все без исключения сферы общества, поэтому дискуссии среди учёных и политиков на данную тему были актуальны во все времена, т.к. однозначного решения вопросов связанных с данной проблемой не существует, что объясняется двойственным характером данного воздействия.



В зависимости от темпа инфляции, различают умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию, высокую инфляцию и гиперинфляцию. В качестве основных причин инфляции ученые выделяют увеличение совокупного спроса (увеличение денежной массы, т.е.

предложения денег в экономике) и сокращение совокупного предложения (в результате увеличения издержек производства).



Инфляция характерна для всех стран современного общества. Например, в США уровень инфляции в 2011 году составил 3,5 % , а в России в этот же год 6,1 % . Для Еврозоны этот показатель равен 3,0 % . Рекорд по уровню инфляции в первое десятилетие XXI века был побит в Зимбабве. После крайне неудачных реформ, связанных с изъятием земель у белых и передачи её чёрным, темпы экономического роста резко замедлились, а вскоре пошёл быстрый долгий спад. Правительство было вынуждено бороться с дефицитом государственного бюджета, избрав для этого неоднозначный путь эмиссии денежных средств. Начиная с августа 2007 года, Резервный банк Зимбабве выпускал банкноты всё большего достоинства, максимумом стала банкнота в 100 триллионов зимбабвийских долларов. Инфляция же составила катастрофические 231 миллионов процентов в год по официальным данным и невероятные 6,5 квинкватригинтиллионов процентов по неофициальным. По словам экспертов, цены увеличивались в несколько раз каждые час. Примером «минимальной» инфляции является СССР. Большинство россиян считает, что экономика СССР была стабильной и имело нулевую инфляцию. Но на самом деле в Советском Союзе была особая скрытая инфляция.

© Арапова А. Е., 2017

УДК 338

**Е.И. Арцыбашева**  
магистр, КАГМС  
г. Курск, Российская Федерация

## **ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО - КУЛЬТУРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Инфраструктура – это совокупность сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для функционирования отраслей материального производства и обеспечения условий жизнедеятельности общества [1, с. 96].

Существует множество классификаций инфраструктуры. Одной из них является: транспортная, социальная, инженерная, производственная, инновационная, информационная, культурная, интеллектуальная и др. [3, с. 81].

Интеллектуально - культурная инфраструктура Курской области представляет одну из качественных характеристик уровня жизни населения. Динамика показателей этих видов деятельности (кроме туризма), в силу их специфики, достаточно стабильна [1, с. 97].

В 2015 г. в области функционировало 2 профессиональных театра, 1 цирк, 36 музеев (с учетом филиалов), 726 учреждений культурно - досугового типа и 705 общедоступных библиотек (таблица 1) [2, с. 113].

Среди музеев наиболее распространены краеведческие – их 23, 4 исторических, 2 искусствоведческих и 7 мемориальных музеев, число посетителей музеев в 2015 г. возросло до 462,8 тыс. по сравнению с 415,4 тыс. в 2014 г., а в среднем на 1000 человек населения музеи посещали 414 человек против 372 в 2014 г.

При сокращении общего количества учреждений культурно - досугового типа (с 746 до 726), из которых 89,7 % сосредоточено в сельской местности [4, с. 27], посещаемость киносеансов также сократилась на 10,2 % , в среднем на одного жителя в области приходилось 0,9 посещения, в том числе в сельской местности – 0,6 [2, с. 112].

Самыми распространенными и доступными учреждениями культуры остаются библиотеки, хотя их количество постепенно сокращается. За 2015 г. количество библиотек уменьшилось на 35 единиц. Библиотечный фонд также уменьшился на 610 тыс. экз. и составил 10,0 млн. экз. В сельской местности сосредоточено 86,7 % всех общедоступных библиотек области с библиотечным фондом 4,6 млн. экз. (46,1 % всего библиотечного фонда области) [4, с. 28].

Таблица 1 – Основные показатели культурной инфраструктуры  
Курской области

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Число профессиональных театров, ед.	2	2	2
Численность зрителей:			
– всего, тыс. чел.	190,8	194,3	208,5
– в среднем на 1000 человек населения	171	174	186
Число цирков, ед.	1	1	1
Численность зрителей:			
– всего, тыс. чел.	129,8	79,6	54,3
– в среднем на 1000 человек населения.	116	71	49
Число музеев, ед. в том числе:	37	37	36
– исторические;	4	4	4
– мемориальные;	7	7	7
– краеведческие;	24	24	23
– искусствоведческие.	2	2	2
Число посетителей музеев всего, тыс. человек, в том числе:			
– всего, тыс. чел.	367,7	415,4	462,8
– в среднем на 1000 человек населения	329	372	414
Число общедоступных библиотек, всего – библиотечный фонд, тыс. экз.	757	740	705
– в среднем на 1000 человек населения, экз.	11040	10644	10034
	9866	9526	8959

Из общего числа библиотек:			
– в сельской местности;	654	637	611
– в них библиотечный фонд, тыс. экз.	5336	4982	4626

В 2015 г. число санаторно - курортных организаций и организаций отдыха составило 19. В области функционирует 6 санаториев и пансионатов с лечением на 979 мест, из них для детей 1 санаторий на 100 мест. Функционирует 6 санаториев – профилакториев на 805 коек и 7 организаций отдыха, турбаз на 625 мест.

Количество детских оздоровительных учреждений в 2015 г. возросло на 12 и составило 320, из них 279 (87,2 %) – оздоровительные лагеря с дневным пребыванием детей в период каникул, за лето 2015 г. в них отдохнуло 14,2 тыс. детей (половина общего количества отдохнувших детей), в 20 загородных стационарных лагерях – 10,1 тыс. детей (35,5 %).

Если начать создавать интеллектуальную инфраструктуру, то произведенный эффект может превзойти все ожидания. И этот эффект выразится в конкретных финансовых результатах [3, с. 80].

#### **Список использованной литературы:**

1. Головин, Ар.А. Оценка влияния внешних и внутренних факторов на социально - экономическую ситуацию в Российской Федерации / Ар.А. Головин, Е.Ю. Фомакина, Т.В. Харина // *Успехи современной науки*. – 2016. – № 4. – т. 2. – С. 96 - 99.
2. Головин, Ар.А. Развитие теории размещения сельскохозяйственного производства / Ар.А. Головин // *Успехи современной науки и образования*. – 2016. – № 8. – т. 2. – С. 112 - 114.
3. Головин, Ар.А. Факторы формирования прибыли в АПК / Ар.А. Головин, И.И. Курасова, А.Ю. Чжан - Сен // *Аграрный вестник Урала*. – 2014. – №1. – С. 80 - 83.
4. Головин, Ар.А. Формирование устойчивой среды функционирования малых форм хозяйствования в АПК на основе развития договорных отношений / Ар.А. Головин // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. – 2016. – № 7. – С. 27 - 30.

© Е.И. Арцыбашева, 2017

**УДК 33.2964**

**А.Р. Ахметдянова, А.И. Хафизова**

студенты 2 курса Института нефтегазового бизнеса  
Уфимский государственный нефтяной технический университет  
г. Уфа, Российская Федерация

Научный руководитель: Д.Р. Мусина, к.э.н., доцент кафедры  
«Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»  
Уфимский государственный нефтяной технический университет  
г. Уфа, Российская Федерация

#### **ПРОБЛЕМЫ РОСТА ЦЕН В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ЗА 2010 - 2017 ГГ.**

Электроэнергетика – одна из отраслей энергетики, которая включает производство, передачу и сбыт электроэнергии. Электроэнергетика является базовой отраслью промышленности России, на ее долю приходится около 10 % ВВП.

В то же время электроэнергетика является одной из самых проблемных отраслей промышленности России. К проблемам отрасли относят: избыток электрогенерирующих мощностей низкого качества, полная регулируемость рынка, загрязнение окружающей среды, большие долги пользователей электроэнергии по всей России (около 460 млрд. руб.). В связи с этим стоит отметить актуальность рассматриваемой проблемы, а именно, рост тарифов на электроэнергию для населения. [4, с. 172 - 175]

В период с 2010 - 2017 гг. в России произошел рост цен на электроэнергию более чем на 50 % . Для наглядного примера рассмотрена динамика изменения тарифов на электроэнергию за 2010 – 2017 гг. субъекта Российской Федерации – Республики Башкортостан по одноставочным и двухставочным тарифам, представленных ниже в виде графиков (рисунок 1).

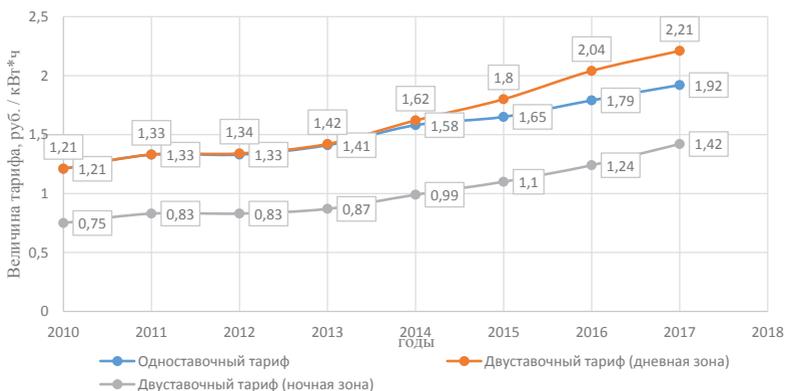


Рисунок 1 – Изменение тарифов на электрическую энергию по Республике Башкортостан, руб. / кВт\*ч.

Ниже представлен рисунок 2, где видны изменения тарифов на электрическую энергию за 2013 – 2017 гг. по трехставочным тарифам.

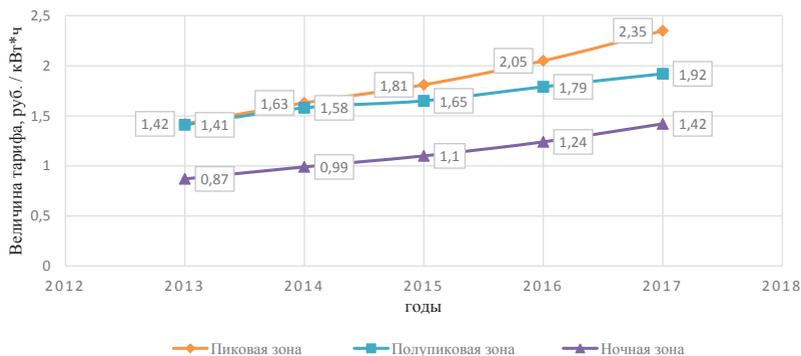


Рисунок 2 – Изменение тарифов на электрическую энергию по Республике Башкортостан, руб. / кВт\*ч.

Из графиков видно, что наиболее резкий скачок цен на электроэнергию произошел: по одноставочным тарифам – с 2013 по 2014 г., равный 12,06 % , по двуставочным тарифам (дневная зона) – так же с 2013 по 2014 г., равный 14,08 % , по двуставочным тарифам (ночная зона) – с 2016 по 2017 г., равный 14,52 % . Наибольшие скачки по трехставочным тарифам заметны с 2013 по 2014 г., в среднем равные 13,04 % . Таким образом, ежегодный рост тарифов составляет в среднем 6,88 % . [2]

Далее рассмотрены причины повышения цен на электроэнергию.

Одна из причин – необходимость обновления основных фондов. На 2014 год изношенность оборудования электроэнергетики была на уровне 47 % , при этом активная часть была изношена на 60 – 65 % . За последние два года наблюдалась активная поддержка энергетической промышленности, так в 2016 году объем инвестиций в российскую электроэнергетику достиг 697 млрд. рублей, по словам министра энергетики России А. Новака. И по данным журнала «Экономические и гуманитарные исследования» наблюдаются положительные тенденции. Например, коэффициент прироста основных фондов составил более 5 % , увеличился коэффициент обновления оборудования, снижается уровень износа и незначительно уменьшился средний возраст машин и оборудования, действующих в отрасли. [3, с. 328]

Следующей причиной повышения цен на электроэнергию стало повышение цен на газ. Немало известно то, что на выработку электроэнергии расходуется около 50 % природного газа. В 2015 году, по данным «Газпрома», средняя оптовая цена газа для внутреннего рынка с учетом НДС составила 4300 рублей за тысячу кубов против 1330 рублей в 2006 - м. На основе таких данных нетрудно представить затраты предприятий – производителей, которые покрывают часть своих издержек, перенося их на стоимость продукции, что, следовательно, влияет на тарифы на электроэнергию. [4, с. 320]

Причиной такому явлению может быть неудача концепции реформирования российской электроэнергии, принятой правительством в начале 2000 - х годов. Одной из причин неудачи служит ошибочный прогноз рыночной концентрации на рынке энергии, сделанный экспертами из Московского института энергетических исследований. По расчетам, выполненным по индексу концентрации Херфиндала – Хиршмана, на рынке должны были действовать 10 оптовых (ОГК) и 14 территориальных (ТГК) генерирующих компаний. Но в результате слияний и поглощений на рынке электроэнергии осталось всего 5 ОГК и 7 ТГК, что меньше цифр прогноза ровно в 2 раза. [5, с. 50]

Менее благоприятная ситуация с контролем над генерирующими компаниями. Всего четыре крупных холдинга, контролируемых государством и связанными с ним структурами — «Русгидро», «Росэнергоатом», «Интеррао» и «Газпром энергохолдинг», — владеют более 55 % установленной генерирующей мощности в стране. Это означает, что создать конкурентный рынок в российской электроэнергетике не удалось.

При таком раскладе рынка и увеличении цен на газ для внутреннего рынка можно предположить о дальнейшем росте тарифов на электроэнергию в ближайшие годы. Так, по предварительной оценке, в 2018 году конечные цены на электроэнергию на розничном рынке вырастут для всех категорий потребителей на 5,4 - 5,9 % , в среднем за год, а в 2019 году — на 5,1 - 5,6 % . [1]

#### **Список использованной литературы:**

1. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: <http://minenergo.gov.ru>.
2. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. URL: <http://gks.ru>.

3. Ушаков, В.Я. Современные проблемы электроэнергетики: учебное пособие // Электронный курс, Томский политехнический университет. Томск, 2014. — 447 с.
4. Мусина Д.Р., Бирюкова В.В., Мусалимов А.Д. Энергоемкость валового внутреннего продукта России // Евразийский юридический журнал. – 2016. - №11 (102). – С. 319 - 321.
5. Низамова Г.З., Мусина Д.Р. Стратегическое планирование инновационного развития компании методом Форсайт // Интернет - журнал «Науковедение». Т.8. №5 (36). 2016. С. 48 - 59.

© А.Р. Ахметдянова, А.И. Хафизова, 2017.

**УДК 2964**

**А.Р. Ахметова,**  
**В.Р. Нигматуллина**  
Студенты 4 курса  
механического факультета  
Уфимский государственный нефтяной технический университет  
Российская Федерация

## **ИНВЕСТИРОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

В статье уточняется содержание термина «инновационная стратегия», выделяются факторы, влияющие на формирование инновационной стратегии и выбор механизма ее инвестирования. Анализируется текущая ситуация в нефтехимическом комплексе России и актуальные проблемы, препятствующие устойчивому развитию данной отрасли. Рассмотрены возможные пути достижения таких целей, как осуществление перехода от экспортно - сырьевой модели хозяйствования к инновационно - инвестиционной и реализации инновационного потенциала развития нефтехимической отрасли

**Ключевые слова:** инновационная стратегия, инвестирование, финансовые ресурсы, промышленное производство, нефтехимический комплекс.

В современных условиях развития нефтехимической отрасли особое значение придается формированию инновационной стратегии и обеспечению ее реализации достаточными финансовыми средствами. Несмотря на провозглашение инновационной компоненты – основным звеном проводимой государственной политики, до настоящего момента не выработано единого подхода к ее пониманию. Большинство определений упускают из вида такой важный факт, как необходимость обеспечения взаимосвязи по времени, ресурсам и исполнителям. В этой связи наиболее емким определением, является определение инновационной стратегии как сложного взаимовлияющего и взаимоувязанного по ресурсам, исполнителям и срокам комплекса мероприятий по определению и достижению эффективных направлений создания и коммерциализации инноваций различного вида, основанного на научном аппарате стратегического управления инновационной деятельностью хозяйствующего субъекта. На формирование инновационных стратегий

оказывают мощное воздействие определенные факторы, которые целесообразно дифференцировать в следующие группы:

1. внешние, которые не зависят от принимаемых на национальном уровне решений и осуществляемых мероприятий и отражают текущее состояние политической и экономической среды;

2. внутренние, включая универсальные (финансовая обеспеченность, кадровый потенциал, рыночная ниша) и специфические (наличие базы для внедрения результатов НИОКР, жизненный цикл инноваций, возможность их коммерциализации).

Одной из инновационных сфер отечественного народного хозяйства выступает промышленность, а именно нефтехимическая отрасль. Российская Федерация обладает достаточными основополагающими факторами, которые позволяют обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности данной отрасли на рынке в мировом масштабе. Вместе с тем, анализируя занимаемые позиции российского нефтехимического комплекса в мире, следует отметить, что потенциал, который формируется под воздействием данных факторов, не используется в полной мере. Такая ситуация обусловлена различными причинами, включая наличие в рассматриваемой отрасли системных проблем. Учитывая актуальность и значимость каждой из них для сегментов отрасли, можно выделить ряд концептуальных проблемных моментов, характерных для нефтехимической промышленности России, к которым можно отнести следующие:

- высокий уровень износа действующих на производстве мощностей;
- неподъемные расходы, требуемые на создание новых нефтехимических производств;
- слабое развитие научно - технологического потенциала химического комплекса;
- высокие цены на сопутствующие услуги;
- слабое развитие логистической инфраструктуры и сложности с ее организацией и эксплуатированием;
  - недостаточное развитие системы технического регулирования, отраслевых стандартов и действующей системы контроля качества создаваемой продукции в контексте функционирования нефтехимических предприятий;
    - недостаточная емкость внутреннего рынка;
    - высокая зависимость промышленного производства от сырья, закупаемого за рубежом;
    - дефицит высококвалифицированных кадров.

Ситуация усугубляется обострением геополитической обстановки на мировой арене и введением в отношении России и некоторых отечественных хозяйствующих субъектов финансово - экономических запретов и ограничений.

Перечисленные проблемы характерны для всех сегментов и оказывают комплексное воздействие на состояние всей отрасли, а их оперативное и всестороннее разрешение поможет значительно повысить конкурентоспособность отечественного нефтехимического комплекса.

Упоминание о необходимости внедрения инновационной стратегии в нефтехимический комплекс России содержится в долгосрочной Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса России на период до 2030 года, главными целями которой выступают осуществление перехода от экспортно -

сырьевой модели хозяйствования к инновационно - инвестиционной и реализации инновационного потенциала развития российской экономики [3]. Достичь указанных целей возможно посредством увеличения глубины переработки в нефтехимической промышленности, крупномасштабной модернизации и совершенствования действующих в настоящее время мощностей, в том числе нацеленного на реальное сокращение негативного влияния на окружающую среду, создания инновационных производственных мощностей на основе прогрессивных технологий [1].

Таким образом, грамотная организация процессов инвестирования и формирования инновационной стратегии анализируемой отрасли позволит запустить на отечественном рынке крупные промышленные предприятия, ничем не уступающие по ассортименту и качеству продукции своим иностранным конкурентам.

### **Список использованной литературы**

1. Приказ Минпромторга России N 651, Минэнерго России N 172 от 08.04.2014 (в ред. от 14.01.2016) «Об утверждении Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года».
2. Багманов Х.А. Оптимизация направлений инновационного инвестирования в нефтеперерабатывающий и нефтехимический комплекс / Х. А. Багманов // Вестник Казанского технологического университета. N5. 2009. – С.49 - 54.
3. Гайфуллина М.М., Низамова Г.З., Зац А.С. Основы управления инновациями на предприятии учебное пособие / М.М. Гайфуллина, Г.З. Низамова, А.С. Зац - Уфимский государственный нефтяной технический университет. Уфа, 2013.
4. Павлова Ю.А. Оценка потребности в оборотных средствах при анализе инвестиционных проектов / Ю. А. Павлова // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2010. № 4. С. 90 - 95.
5. Павлова Ю.А. Экономические аспекты системы безопасности в проектном анализе / Ю. А. Павлова // Сборник Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика Материалы IV Международной научно - практической конференции. 2016. С. 170 - 173.
6. Порецкова К.В. Формирование инновационной стратегии промышленного предприятия [Текст]: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.05) / К. В. Порецкова // Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А. – Саратов, 2014. – 23 с.
7. Просалова В.С. Влияние факторов на формирование инновационной стратегии кластера / В.С. Просалова // Успехи современной науки и образования. N9. Том 3. 2016. – С.41 - 43.
8. Сайфуллина С.Ф. Направления инновационного развития нефтяных компаний России / С.Ф. Сайфуллина // Сборник Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика Материалы IV Международной научно - практической конференции. 2016. С. 186 - 189.

© А.Р. Ахметова, В.Р. Нигматуллина, 2017

## УПРОЩЕНИЕ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ОСНОВНОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Проблемой, возникающей при регистрации страхователей, является нарушение срока представления заявления о регистрации индивидуальных предпринимателей. Эта категория страхователей регистрируется в исполнительных органах ФСС в заявительном порядке, и именно она зачастую является наиболее инновационно активной [1].

Порядок регистрации утвержден Приказом Министерством труда и социальной защиты РФ от 29.04.2016 № 202н "О порядке регистрации и снятия с регистрационного учета в территориальных органах Фонда социального страхования страхователей и лиц, приравненных к страхователям". Срок регистрации установлен – не позднее 30 дней со дня заключения с первым из нанимаемых работников трудового договора, либо соответствующего гражданско - правового договора [2].

Основной причиной нарушения срока представления заявления о регистрации является незнание законодательства индивидуальными предпринимателями, среди которых множество работодателей, у которых работают не более двух - трех работников. Избежать таких нарушений поможет активизация информационной и разъяснительной работы [3].

В целях контроля за исполнением работодателями – физическими лицами обязанностей по регистрации в исполнительном органе Фонда, необходимо проводить ежеквартальные сверки с налоговыми органами на предмет выявления предпринимателей, использующих в своей деятельности наемный труд и не оформивших указанные отношения в ФСС РФ.

Данные сверки должны проходить путем выверки сведений о предпринимателях из актов проверок, списков, реестров, ведущихся в налоговых органах в отношении различных видов налогов [4].

В настоящее время только на основе сведений из ЕГРИП проводится присвоение страхователям - индивидуальным предпринимателям класса профессионального риска. Основной вид экономической деятельности страхователя - физического лица, нанимающего лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, соответствует основному виду деятельности, указанному в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей. При этом ежегодного подтверждения страхователем основного вида деятельности не требуется [5].

Таким страхователям, чтобы изменить вид основной деятельности, приходится обращаться не к страховщику, у которого они регистрируются (вне рамок «одного окна»), а в ФНС. В то же время страховщик снимает с учета таких индивидуальных предпринимателей как страхователей на основе его заявлений по причине увольнения работников. Представляется целесообразным изменить положения Правил отнесения видов экономической деятельности к классу профессионального риска, допустив возможность индивидуальным предпринимателям, при предоставлении соответствующих документов,

изменять основной вид деятельности через страховщика, применив к ним ежегодный порядок подтверждения основного вида деятельности юридическими лицами.

#### **Список использованной литературы:**

1. Белогруд И.Н. Особенности инвестиций в экономику РФ / Современные аспекты экономики. 2013. № 3 (187). С. 6 - 11.
2. Статья 6 ФЗ РФ от 24.07 1998 г. № 125 - ФЗ (редакция от 03.12.2011 г.) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»
3. Баранников А.А., Белогруд И.Н., Белых С.В., Бессонова А.А., Внуковская Т.Н., Дыха М.В., Кривошапова С.В., Лазарев В.А., Лялина Ж.И., Михайлушкин П.В., Оболенская Ю.А., Салтыков М.А., Рубинштейн Е.Д., Терский М.В., Тульцов А.А., Тульцова И.В., Яковлева Е.Н., Яшалова Н.Н. Экономика: мировой исторический опыт и современные проблемы. / Монография / Ставрополь, 2012.
4. Белогруд И.Н. Регулирование занятости в период кризиса / Современные аспекты экономики. 2013. № 12 (196). С. 167 - 171.
5. Бутов А.Ю., Белогруд И.Н., Пряжников Н.С., Ясин М.И., Корецкая И.А., Дебердеева Н.А., Махаури М.М., Михайловский М.Н., Хамматова Р.С., Сердакова К.Г., Максатова Д.М., Овсяник О.А., Герашенко А.Л., Буянов В.И., Михайлина Е.В., Валишин Е.Н., Торубарова Ю.С., Сахарова Н.В., Васякин Б.С., Пожарская Е.Л. и др. Социальное и профессиональное самоопределение личности в гуманитарном и экономическом образовании: перспективы и развитие / Коллективная монография / Коллектив авторов. Москва, 2015.

© Белогруд И.Н.

**УДК 336**

**Береговая М. П.**

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

### **ПРИМЕНЕНИЕ ТАРИФНЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПРАКТИКЕ ЕС**

Таможенные преференции – особые льготы, предоставляемые одним государством другому на началах взаимности либо в одностороннем порядке без распространения на третьи страны. Это действенная помощь слаборазвитым странам и помогает наполнить товарами внутренний рынок.

Решения по внешней торговле принимает Европейская комиссия. Она вправе принимать законы по ВТ и заключать соглашения.

- ЕС заключают соглашения как с международными организациями, так и отдельными странами и из группами.

- ЕС использует таможенные преференции на односторонней и двусторонней основ в отношении развивающихся стран, которые не тянут Общий таможенный тариф, снижающий конкурентоспособность продуктов на европейском рынке.

- ЕС – крупнейший в мире импортер сельскохозяйственных товаров слаборазвитых стран.

Существует 6 схем предоставления преференций. Самая простая – ОСП (общая система преференций).

- Ставки пошлин ОСП указаны в восьмой колонке интегрированного тарифа ЕС (TARIC). Так же существует Общий таможенный тариф (ОТТ), на основе которого происходит взимание пошлин.

- ГАТТ - ВТО привело к снижению первоначальных ставок ОТТ. Более трети позиций предусматривают беспошлинный ввоз или по ставкам, меньшим 2,0 % .

- ОСП стало действовать в Европе с 1971 года. Каждое десятилетие она менялась, но не коренным образом: основная схема «потолков и лимитов», по которым можно беспошлинно ввозить товары оставалась прежней, в отличие от стран - бенефициаров и товарного охвата

- ОСП ограничено лишь в тех областях товаров, где льготы могут нанести вред европейскому производителю.

- ОСП – автономное торговое соглашение, предоставляет взаимный доступ 17 слаборазвитым странам.

ОСП охватывает 3 отдельных преференциальных режима:

- стандартная схема: 176 стран и 6300 тарифные позиции

- ОСП+, стимулирующие соглашения для развития и эффективного управления. Она дополняет стандартную схему и несет дополнительные снижения тарифов. Действует для 15 стран.

- соглашение «Все, кроме оружия» (2001 год) – 50 стран, предоставляет беспошлинный и бесквотный доступ.

С 2008 года также различают преференциальное и не преференциальное происхождения товаров. Выделяют разные льготные группы:

- форма А – для стран для которых действует ОСП

- форма EUR 1 – «оккупированные территории» (сектор Газа и берег р. Иордан)

В 2011 году вступили новые правила происхождения товаров, учитывающие отрасли производства и требования обработки.

На данный момент функционирование схемы ОСП в ЕС имеет ряд проблем:

- преференции не сфокусированы на странах, которые наиболее в них нуждаются;

- недостаточная поддержка диверсификации экспорта;

- несоответствие общим целям торговли;

- низкий уровень использования преференций некоторыми странами;

- недостаточная поддержка устойчивого развития и эффективного управления;

- недостаточная охрана ЕС своих экономических интересов.

ОСП ЕС имеет большое значение для слаборазвитых стран. Стоимость импортируемых в ЕС товаров в рамках ОСП превышает стоимость импортируемых товаров в рамках схем ОСП США, Канады и Японии вместе взятых.

© Береговая М. П., 2017

**А. В. Агибалов**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ  
г. Воронеж, Российская Федерация**А. Н. Бичев**магистрант кафедры финансов и кредита  
ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ  
г. Воронеж, Российская Федерация

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Для оценки финансового состояния сельскохозяйственного предприятия важно исследовать его денежные потоки, поскольку они обслуживают все стадии воспроизводственного процесса, способствуют повышению его ритмичности, обеспечивают финансовое равновесие организации в процессе его стратегического развития, позволяют сократить потребность в заемном капитале, что, в свою очередь, позволяет получить дополнительную прибыль.

Эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его развития и повышает степень его финансовой и производственной гибкости. Если денежные потоки синхронизированы между собой во времени и по объемам, рентабельность, финансовая устойчивость и деловая активность предприятия повышаются.

Используя данные годовой бухгалтерской отчетности ФГУП «Воробьевское» Россельхозакадемии Воробьевского района Воронежской области, рассмотрим управление денежными потоками на предприятии.

ФГУП «Воробьевское» является крупным по размерам предприятием в масштабах Воробьевского района, основным видом деятельности является выращивание масличных культур.

Оценка финансового состояния ФГУП «Воробьевское», представленная в таблице 1, позволяет говорить о том, что финансовое состояние предприятия можно считать устойчивым, оно рентабельно и платежеспособно.

Таблица 1 – Показатели финансового состояния ФГУП «Воробьевское»

Показатели	Норма - тив	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Собственный капитал	х	74267	72055	82807	83281
Собственный оборотный капитал	х	34193	25197	30434	27994
Заемный капитал без кредиторской задолженности	х	16500	17000	0	5800
Кредиторская задолженность	х	9044	2648	8642	6849
Дебиторская задолженность	х	6903	2761	2757	2783

2. Показатели финансовой устойчивости					
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,4 - 0,6	0,22	0,24	0,00	0,07
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,4 - 0,5	0,57	0,56	0,78	0,69
Коэффициент маневренности	0,4 - 0,5	0,46	0,35	0,37	0,34
Коэффициент автономии	0,4 - 0,6	0,71	0,76	0,89	0,86
3. Показатели рентабельности					
Рентабельность активов по чистой прибыли, %	-	6,55	0,85	11,52	0,49
Рентабельность продаж, %	-	7,52	0,84	8,47	0,40
Рентабельность собственного капитала, %	-	9,28	1,13	12,98	0,57
4. Показатели деловой активности					
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	-	1,53	2,14	3,25	2,93
Коэффициент оборачиваемости запасов	-	1,92	2,30	3,90	3,16
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	-	13,28	34,82	46,05	42,86
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-	1,23	1,33	1,53	1,43

Для оценки притока и оттока денежных средств проведем анализ ликвидности денежных потоков, рассчитаем относительные показатели эффективности управления денежными потоками предприятия.

Таблица 2 - Коэффициенты, характеризующие уровень ликвидности денежных потоков

Показатели	2013год	2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент абсолютной платежеспособности	0,20	0,01	0,43	0,01
Коэффициент промежуточной платежеспособности	0,47	0,15	0,75	0,23
Коэффициент текущей платежеспособности	2,34	2,28	4,52	3,21
Коэффициент ликвидности денежного потока	1,03	0,95	1,03	0,97
Ликвидность денежного потока по текущей деятельности	1,03	0,95	1,17	0,93
Ликвидность денежного потока по инвестиционной деятельности	-	-	-	-

Ликвидность денежного потока по финансовой деятельности	1,06	0,98	0,21	3,42
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,76	1,04	0,32	0,41

Оценка эффективности управления денежными потоками на основе анализа финансовых коэффициентов позволяет сделать вывод, что в ФГУП «Воробьевское» совокупный положительный денежный поток покрывает отрицательный денежный поток, при этом предприятие поддерживает высокий уровень текущей ликвидности. Из таблицы 2 видно, что коэффициент ликвидности денежного потока в 2014 и 2016 годах ниже, чем единица, что свидетельствует о превышении денежных расходов над поступлениями денежных средств за этот период. В 2013 и 2015 годах значение выше единицы, что говорит о повышении платежеспособности предприятия.

Таблица 3 – Показатели эффективности денежных потоков

Показатели	2013год	2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент эффективности совокупного денежного потока	0,03	- 0,05	0,02	- 0,03
Коэффициент эффективности денежного потока от текущей деятельности	0,03	- 0,05	0,17	- 0,07
Коэффициент эффективности денежного потока от финансовой деятельности	0,06	- 0,02	- 0,78	2,29
Коэффициент достаточности чистого денежного потока	2,63	- 1,98	8,67	- 9,8
Коэффициент реинвестирования денежных потоков	1,22	- 2,49	- 2,05	- 0,54

Проанализировав показатели эффективности денежных потоков, мы выявили, что в динамике лет заметны незначительные изменения. Так, по итогам 2014 и 2016 годов совокупный денежный поток ФГУП «Воробьевское» был не эффективным, поскольку чистый денежный поток показывал отрицательное значение.

Такой же вывод можно сделать по итогам оценки коэффициентов эффективности денежных потоков по текущей и финансовой деятельности предприятия.

Важной характеристикой ФГУП «Воробьевское» является способность генерировать чистый положительный денежный поток, за счет которого возможно погашение долгосрочных кредитов и займов, финансирование инвестиций в расширение бизнеса, повышение стоимости предприятия на рынке. В качестве инструмента оценки такой способности выступает коэффициент достаточности чистого денежного потока. Отрицательное значение коэффициента подтверждает ранее сделанные нами выводы о неэффективном управлении денежными потоками в хозяйстве в 2014 и 2016 годах.

Коэффициент реинвестирования денежных потоков позволяет судить о возможности формирования денежного потока в стратегическом плане. Отрицательное значение этого показателя на протяжении трех последних лет свидетельствует о невозможности ФГУП

«Воробьевское» вести расширенное воспроизводство. Так, данные годовой бухгалтерской отчетности хозяйства за 2013 – 2016 годы подтверждают отсутствие инвестиционной деятельности у предприятия.

Судя по данным таблицы 4, рентабельность совокупного чистого денежного потока изменялась разнонаправлено: в 2014 и 2016 годах чистая прибыль предприятия резко снижалась и чистый денежный поток имел отрицательное значение, соответственно совокупный чистый денежный поток был не рентабельным. Наибольшее значение коэффициент рентабельности денежных потоков имели в 2015 году. По итогам 2016 года при фактическом поступлении и расходовании денежных средств предприятием был получен убыток.

Таблица 4 – Коэффициенты рентабельности денежных потоков

Показатели	2013год	2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент рентабельности совокупного положительного денежного потока	0,04	0,009	0,07	0,004
Коэффициент рентабельности совокупного чистого денежного потока	1,41	- 0,16	3,05	- 0,13
Коэффициент рентабельности денежного потока от текущей деятельности	0,01	0,02	0,15	0,02

Для повышения эффективности денежных потоков ФГУП «Воробьевское» с одной стороны, должно стремиться к дополнительному привлечению денежных средств и ускорению их оборачиваемости, с другой стороны – стараться замедлить выплаты денежных средств.

Ускорение и привлечение денежных средств в ФГУП «Воробьевское» может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

1. Использование спонтанного финансирования, то есть разработка системы скидок покупателям за сокращение сроков расчета;
2. Обеспечение частичной или полной предоплаты за произведенную сельскохозяйственную продукцию;
3. Сокращение сроков предоставления товарного кредита покупателям;
4. Ускорение инкассации просроченной дебиторской задолженности и использования современных форм рефинансирования дебиторской задолженности – учета векселей и факторинга.

Замедление выплат денежных средств может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

1. Использование флоута для замедления инкассации собственных платежных документов. Флоут представляет собой сумму денежных средств, связанную уже выписанными им платежными документами – поручениями. Максимизируя флоут (период прохождения выписанных платежных документов до их оплаты) хозяйство сможет повышать сумму среднего остатка своих денежных активов без дополнительного выполнения финансовых средств; сохранить объем своей наличности и использовать эти средства на первоочередные нужды.

2. Увеличение по согласованию с поставщиками сроков предоставления хозяйству товарного (коммерческого) кредита.

Перечисленные мероприятия обеспечат ускорение оборота денежных активов, что сократит финансовый цикл. Также сокращение длительности финансового цикла возможно за счет уменьшения периода оборота запасов, в результате сокращения себестоимости продукции. Для этого необходимо минимизировать текущие затраты по обслуживанию запасов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – Киев: Ника - Центр, Эльга, 2002. – 720с.

2. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно - практ. пособие / В. В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2015. – 336 с.

© А. В. Агибалов, А. Н. Бичев, 2017

**УДК 338**

**Ваниева А.Р.**

К.э.н., доцент, кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Меметов А - Р. Э.**

Студент 4 курса специальности «Менеджмент»  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

### **УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой довольно продолжительный процесс и поэтому должна осуществляться с учетом определенной перспективы. Формирование направлений этой деятельности с учетом перспективы представляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии.

С точки зрения К.Т. Бясова, инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения [1, с.34].

Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности организации, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие организации.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия, основными элементами которого

являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов.

Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации определяется рядом условий (рисунок 1) [1, с.64]. Важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды [3, с.107].

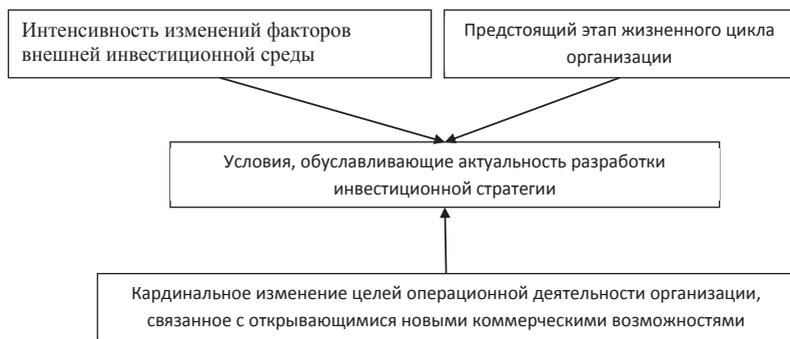


Рисунок 1. Условия, обуславливающие актуальность разработки инвестиционной стратегии организации

Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно - технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента.

В этих условиях отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Еще одним важным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии организации, является ее предстоящий этап жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла организации присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Разрабатываемая инвестиционная стратегия позволяет заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность организации к предстоящим кардинальным изменениям возможностей ее экономического развития.

Существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, также является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т. п. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности организации и

диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Формирование инвестиционной стратегии предприятия базируется на прогнозировании инвестиционного климата и конъюнктуры инвестиционного рынка, при этом выбираются те варианты инвестиционных решений, которые наиболее полно соответствуют имиджу фирмы и ее задачам [4, с.159]

Определенная сложность формирования инвестиционной стратегии заключается в том, что она не является неизменной, а требует периодической корректировки с учетом меняющихся внешних условий и новых возможностей роста предприятия.

Исходной предпосылкой формирования инвестиционной стратегии является общая стратегия экономического развития предприятия. По отношению к ней инвестиционная стратегия носит подчиненный характер и должна согласовываться с ней по целям и этапам реализации. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития компании в соответствии с избранной ею общей экономической стратегией.

В целом же, разработанная инвестиционная стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры.

#### **Список использованной литературы**

1. Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк. Т.2 – К.: Эльга, 2013. – 560 с.
2. Бясов, К.Т. Формирование инвестиционной стратегии предприятия / К.Т. Бясов // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 1. – С. 34 - 46.
3. М.К.Ильсова, А - Р. Э.Меметов. Обоснование выбора инвестиционной стратегии развития предприятия // Актуальные проблемы экономики и современного менеджмента: сборник статей Международной научно - практической конференции (21 ноября 2016 г, г. Симферополь). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С. 107 - 108.
4. Э.Б.Адельсеитова, А - Р. Э. Меметов. Инвестиционная стратегия как элемент управления предприятием // Актуальные проблемы экономики и современного менеджмента: сборник статей Международной научно - практической конференции (21 ноября 2016 г, г. Симферополь). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С. 159 - 160.

© Ваниева А.Р., Меметов А. - Р. Э., 2017

**УДК 338.43**

**М.Л. Варганова**

к.э.н., профессор РАЕ, начальник отдела аспирантуры  
Московский психолого - социальный университет  
г. Москва, Российская Федерация

#### **МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И УВЕЛИЧЕНИЕ ЕГО ДОЛИ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ**

Стимулирование экспорта или импорта продовольствия в зависимости от конъюнктуры на продовольственном рынке непосредственно связано с реализацией мер

протекционистской политики в отношении товаропроизводителей продовольственного рынка. Основной целью протекционистской политики, проводимой государством по отношению к отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям, является создание гибкой системы регулирования импорта сельскохозяйственной продукции для обеспечения равных условий для конкуренции по продуктам, внутренние цены на которые при сложившемся обменном курсе, сопоставимы с мировыми, и защиты по продуктам, внутренние цены на которые выше мировых.

По мнению ряда исследователей, наиболее предпочтительной и гибкой мерой протекционистской политики является применение переменных компенсационных сборов, величина которых определяется как разница между защитной и мировой (или таможенной) ценами. Регулирование с помощью фиксированных пошлин или налогов на импорт продовольствия не позволяет оперативно реагировать на меняющиеся условия и имеет целый ряд ограничений.

Экспортные пошлины страна может устанавливать в тех случаях, если ее производители обладают конкурентными преимуществами на мировых рынках, обусловленными, как правило, природными факторами, или когда правительство ограничивает возможности вывоза продукции.

Гибкая протекционистская политика позволяет стимулировать рост объемов производства необходимого отечественного товара и снижение затрат его на производство, задавать условия конкуренции между завозимыми извне и внутренними товарами через повышение или понижение цен реализации импортной продовольственной продукции на внутреннем продовольственном рынке, регулируя тем самым и платежеспособный спрос в целом по продовольственному комплексу.

Стимулирование отечественного производителя продовольствия и увеличение его доли на продовольственном рынке осуществляется в рамках системы государственного регулирования предложения на продовольственном рынке и необходимо в целях обеспечения стабильных экономических и социальных условий для развития сельскохозяйственной сферы продовольственного рынка и обеспечения населения качественными продовольственными продуктами по социально приемлемым ценам.

Основные направления государственного регулирования в данном случае касаются двух аспектов, каждый из которых реализуется в той или иной степени в государствах с рыночной экономикой:

- ограничение импорта продовольствия;
- стимулирование производства продовольствия.

Увеличение доли отечественного продовольствия связано с необходимостью применения комплекса мер, которые, с одной стороны, ограничивали бы импорт и, с другой, - создавали бы условия для увеличения объемов отечественного производства. Для того, чтобы рынок развивался динамично, и предприятия имели стимул по повышению эффективности своей работы, важно, что - бы применяемые меры не нарушали условий конкуренции между производителями внутри страны и устанавливали конкурентные условия для производителей и импортеров.

Проникновение на рынок новых фирм «сложно в силу больших капитальных затрат» [10]. Вход в подобный рынок, как правило, затруднен, барьеры труднопреодолимы, субъекты рынка (продавцы) имеют значительную рыночную власть, конкуренция имеет место, но слабая.

Возникновение монополистических тенденций на таком рынке вполне реально. Дело в том, что «участники или игроки олигополистического рынка могут сговориться и проводить согласованную и выгодную им экономическую политику на рынке» [10]. Монополия, как правило, возникает, когда на рынке «присутствует единственный продавец, который имеет полную рыночную власть. Барьеры для входа в рынок непреодолимы, конкуренция полностью отсутствует» [10].

Современные особенности функционирования различных типов рынков показывают, что «каждый из них характеризуется наличием особого статуса, который обеспечивает деятельность участников рынка и их эффективное взаимодействие». [10]. Кроме того, региональные власти стремятся к регулированию розничных цен на базовые социально - значимые продукты питания. Сдерживание цен в условиях бюджетных ограничений осуществляется «путем административного фиксирования торговых наценок и марки перерабатывающих предприятий» [10].

Меры по ограничению импорта можно разделить на две группы: система тарифных и система нетарифных регуляторов. Тарифное регулирование включает использование разных видов таможенных пошлин (регулярные, временные, специальные, се - зонные, комбинированные) и индикативных цен. Нетарифное регулирование осуществляется через квотирование и лицензирование импорта.

Меры тарифного регулирования используются для установления базовых ограничений, призванных устранить, с одной стороны, исходные диспропорции между экономическими условиями в различных странах и, с другой, - обеспечить поступления в государственный бюджет. Так, с помощью таможенных пошлин можно регулировать цены, сглаживать сезонные колебания рынка, ограничивая импорт в период производства продукции. В то же время, ряд исследователей отмечает, что поскольку пошлины в большинстве случаев являются адвалорными, то есть исчисляются как процент от таможенной стоимости товара, а экспорт продовольствия во многих странах субсидируется и то - вар поступает по низким ценам, получая значительное конкурентное преимущество, адвалорные пошлины не являются эффективным механизмом регулирования.

При определении «эффективности производства продовольствия» [11] необходимо:

1. Учитывать отраслевые особенности сельского хозяйства, повышение экономического плодородия земли, отношение прироста объема продукции и чистого дохода на единицу земельной площади и голову скота [11];

2. Обеспечивать доведение технического прогресса до создания системы машин для комплексной механизации и автоматизации производства, обеспечивающей максимальный выход высококачественной продукции и снижение затрат совокупного (живого и овеществленного) труда при минимальной величине затрат функционирующих производственных фондов[11];

3. Оценивать экономическую эффективность и экологические последствия производства продовольствия не только с точки зрения отдельных хозяйств, сельского хозяйства как отрасли, но и экономики в целом[11]. Все эти «стороны производства продовольствия должны находиться в оптимальном, сбалансированном сочетании» [11].

Наиболее эффективной мерой, позволяющей компенсировать влияние колебаний цен мирового рынка на внутренний рынок, признается регулирование через установление

индикативных цен на товар, привязанных к себестоимости производства продукции в стране.

Анализ последствий использования тарифных мер регулирования в целом, проводимый отечественными и зарубежными исследователями, позволяет заметить, что тарифные меры успешно ликвидируют диспропорции в ценах мирового и внутреннего рынка, однако не делают рынок более предсказуемым и, применяя только эти меры, нельзя обеспечить поступление определенного объема продовольствия и гарантировать сохранение баланса спроса и предложения.

Параллельно с тарифными мерами регулирования может применяться нетарифное регулирование, осуществляемое через квотирование и лицензирование импорта, что, по мнению некоторых исследователей, не накладывает количественных ограничений на импорт, но в то же время, способствует обеспечению прозрачности рынка и осуществлению контроля за качеством продукции. Так, механизм квотирования хорош тем, что он очень динамичен. Во - первых, квоты распределяются обычно на конкурсной основе, во - вторых, общий объем квот может пересматриваться каждый год в зависимости от конъюнктуры. При этом объемы поступления импортного товара заранее известны всем субъектам рынка, что делает рынок гораздо более прогнозируемым и стабильным.

Лицензирование предполагает, что лицензия на импорт может выдаваться лишь при условии предоставления информации об объемах импорта и соблюдении требований качества, и компания, нарушающая правила, установленные для импортеров, может быть лишена лицензии. Эта мера позволяет повысить ответственность за поставки качественного продовольствия.

Основная цель, которую преследует государство установлением квот - сделать экономически выгодным производство только определенного количества продукции, поскольку запретить частному предпринимателю административным путем производить продукцию в условиях современного законодательства и социально ориентированной экономики развитых стран невозможно. Государство предоставляет производителю возможность продать по завышенной цене, по сравнению с ценами мирового рынка, определенный объем продукции, который необходим для удовлетворения потребностей страны. Создавая определенные условия для производства ограниченного объема продовольствия, государство в то же время устанавливает запреты на реализацию объемов, превышающих объем предоставленной квоты на внутреннем рынке. Несмотря на то, что меры эти, казалось бы, противоречат принципам рыночной экономики, ряд исследователей полагает, что можно говорить о социальной ориентированности и экономическом порядке в данном случае, поскольку обеспечивается сохранение определенного уровня занятости, а также производство и реализация продовольствия по необходимым ценам.

Предложения ряда отечественных ученых, ориентирующихся на опыт стран с социальной рыночной экономикой, касаются мероприятий двух направлений: во - первых, освобождение от налогообложения прибыли сельскохозяйственных предприятий, идущей на капитальные вложения, реконструкцию и техническое перевооружение производства, развитие социальной сферы; во - вторых, ограничение всех налогов на сельскохозяйственных производителей до восьми процентов по примеру развитых стран.

#### **Список использованной литературы:**

1. Вартанова М.Л. Продовольственная безопасность страны и пути выхода из мирового продовольственного кризиса: Монография / Вартанова М.Л. // - Москва, Библио - Глобус, 2016.

2. Вартанова М.Л. Региональные аспекты развития агропромышленного комплекса, сельских территорий и продовольственной безопасности // Российское предпринимательство. - 2017. - Том 18. - № 5.

3. Вартанова М.Л. Системный подход и основные экономические модели в обеспечении продовольственной безопасности регионов Российской Федерации // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2016. № 10 (72).

4. Вартанова М.Л. Система показателей по оценке доступности и достаточности продовольственного обеспечения населения региона. Евразийский союз ученых. - 2016. № 30 - 4. С. 46 - 49.

5. Гордеев А.В. За эффективное агропроизводство и качественную продукцию // АПК: экономика и управление. - 2001. - № 5. - С. 5.

6. Дохолян С.В. Повышение конкурентоспособности экономики региона на основе новых подходов к формированию отраслевой структуры промышленности / Дохолян С.В. // Российское предпринимательство. - 2008. № 8 - 2. С. 130 - 134.

7. Дохолян С.В., Вартанова М.Л. Обеспечение эффективности функционирования продовольственного рынка региона в условиях конкурентной среды // Российское предпринимательство. - 2016. - Том 17. - № 17.

8. Дохолян С.В., Юнусова П.С., Ибаев Р.К., Исхаков Ф.Р. Продовольственный рынок региона: теория и практика / – Махачкала: Изд - во ИСЭИ ДНЦ РАН, 2010. – 252 с.

9. Дохолян С.В., Умавов Ю.Д. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала аграрного сектора АПК с учетом этноэкономической составляющей региона // Финансовая экономика. – 2012. – №6. – С. 105–109.

10. Закшевский В.Г. Совершенствование финансового механизма регулирования регионального АПК. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2000. - № 10. - С. 15 - 16.

11. Ибрагимов М - Т.А., Дохолян С.В., Халималов М.М. Теоретико - методологические аспекты продовольственной безопасности // Региональные проблемы преобразования экономики, № 4, 2012.

12. Петросянц В.З., Дохолян С.В. Региональное развитие и факторы экономического роста // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. № 18. С. 10 - 17.

© М.Л. Вартанова, 2017

**УДК 658.3.07**

**А.С. Васильева**

студент 3 курса архитектурно - строительного института  
Уфимский государственный нефтяной технический университет  
г. Уфа, Российская Федерация

## **НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Наравне с классическими методами отбора персонала существуют так же и нетрадиционные методы, к которым в современном мире прибегает все больше и больше

работодателей. Эффективность этих методов для приема сотрудников в сфере строительства, в частности на специальность проектировщик, и будет рассмотрена в данной статье.

Одним из самых распространенных нестандартных методов является так называемое стрессовое, шоковое интервью. Первые технику стрессового собеседования стали применять в середине прошлого века для оценки кадров военных частей. Затем она нашла свое применение на западе. Главной задачей этого способа является проверка кандидата на стрессоустойчивость. В ходе такого интервью соискателя разными способами ставят в неловкие, неприятные положения, например, работодатель может опоздать на собеседование, потерять резюме, кинуть чем-нибудь в лицо претенденту на должность, а ножка стула или кресла, в котором должен будет расположиться кандидат, может оказаться подпиленной. Одним словом, наниматель постарается сделать все, чтобы вывести из себя кандидата. Данный метод подходит для отбора персонала на должности, требующие огромной стрессоустойчивости. А специальность проектировщика и является таковой, так как порой могут возникнуть моменты, требующие принятия быстрых решений в очень сложных ситуациях. Особенно это относится к проектированию уникальных зданий и сооружений или же проектированию в сложных условиях, обусловленных климатом, рельефом или другими особенностями. Но не стоит лишиться раз использовать данное интервью, в большинстве случаев исходя из многочисленных отзывов в интернете соискатели, прошедшие стрессовое интервью, остались им недовольны, некоторые были серьезно обижены и не захотели работать в компании, проводившей такое собеседование. Поэтому данный метод отбора специалистов - проектировщиков стоит проводить в полной мере только в том случае, когда работник в процессе исполнения своих обязанностей будет подвергаться огромному стрессу. Но все-таки метод шокового интервью лучше всего проводить для претендентов на должности, связанные с работой с клиентами.

Следующий метод это *brainteaser* – интервью, что дословно означает интервью, щекочущее мозг. Суть метода заключается в проверке аналитических и творческих способностей кандидата. Работодатель задает соискателю замысловатые вопросы или же просит решить логическую задачу. Данный метод лучше всего использовать для принятия на должность, связанную с креативным и нестандартным мышлением. В сфере строительства он лучше всего подойдет для проектировщиков - архитекторов нежели для проектировщиков - строителей, так как именно в специальности архитектора требуется полет фантазии, необычность мысли и несомненное знание дела. Для проектировщика - строителя же больше подойдут задачи, связанные, например, с трудностью проектирования того или иного сооружения в сложных условиях.

Третьим по популярности является метод физиогномики. Целью метода является определение по внешним признакам, анализируя черты, формы и выражение лица, типа личности, его душевные качества. В ходе передачи информации от одного человека другому большая ее часть передается при помощи невербальных способов общения, то есть жестами, взглядами и т.п. К тому же, стоит учесть, что человек может подумать одно, а сказать совершенное иное, но даже по самому «каменному» лицу можно понять особенности характера кандидата. Такой метод стоит применять только при необходимости отбора в фирмы, в которых очень важно создания сплоченного коллектива, но не стоит забывать, что метод физиогномики не может являться единственным способом на

собеседовании. Отбирать кандидатов на должность проектировщика при помощи физиогномики вполне возможно, особенно, когда требуется создание команды специалистов, сплоченно работающих над одним проектом. Но не стоит забывать, что для подбора сотрудников этим методом необходим специалист, имеющий большой опыт работы в данной сфере.

Следующим рассмотрим метод соционики. Соционика – это наука, изучающая процесс переработки информации, подчерпнутой из внешнего мира, психикой человека. Согласно теории соционики, существует 16 видов восприятия и обработки информации, что соответствует определенному социотипу. Люди, относящиеся к тому или иному типу, проявляют в достаточной мере типичное поведение в одинаковых условиях при принятии решения, а также руководствуются одинаковыми доводами при решении конкретных задач. Данный метод не может иметь 100 % надежности, так как весомую роль на поведение человека оказывается его окружение, но все - таки соционика считается довольно надежной. При отборе персонала этим способом можно подобрать людей, наиболее подходящих для данного рода работы, то есть людей, которые будут любить свою работу и соответственно относиться к ней надлежащим образом; подобрать людей, которые будут не только уважать ценности компании, а которым они будут еще и близки; подобрать людей, которые смогут влиться в уже состоявшийся коллектив, или же собрать не менее дружный. Плюсы метода заключаются в его простоте, определять типы людей можно научиться самому или же закончить специальные курсы, то есть отсутствует необходимость в дополнительном специалисте по подбору персонала, и в положительном отношении соискателей к прохождению тестов по соционике. Для проектировщиков метод несомненно хорошо, особенно когда набирается целая команда специалистов, но его также необходимо применять в совокупности с другими способами отбора.

Пятым по распространенности идет метод графологии. Суть метода заключается в познании и объяснении характера кандидата по его почерку. Этот способ так же не является точным, поскольку нет 100 % доказательств того, что характер и почерк напрямую связаны между собой, также у некоторых людей почерк может измениться не только от внутреннего состояния, например, волнения, злости, но и от толщины ручки или карандаша. Но не стоит использовать метод графологии для приема на работу проектировщика, поскольку есть более точные способы определения характера человека, к тому же этот метод требует дополнительного специалиста по графологии.

Следующий метод не очень популярен среди работодателей, это метод собирается в себя гороскопы и все, что с ними каким - либо образом связано. Этот способ совсем нельзя назвать хоть в какой - то мере точным, его используют только глубоко доверяющие звездам наниматели. Метод гороскопа не стоит использовать не только при принятии проектировщиком, но и при отборе людей других специальностей, так как он может только запутать и привести к ложным доводам.

Седьмым по счету идет метод отбора по имени, а иногда и по сочетанию ФИО кандидата. Считается, что имя человека напрямую связано с его судьбой, но ведь никто не может запретить человеку изменить ФИО в паспорте, что возможно, может повлиять на судьбу человек или же скрыть ее от работодателя. Соответственно, эффективность и точность метода не доказаны. Отбирать кандидатов на любые должности таким способом явно не стоит, чтобы избежать неверных выводов.

Одним из наименее распространённых методов отбора является метод отбора по отпечаткам пальцев. Считается, что по отпечаткам пальцев можно определить коэффициента интеллекта – чем больше завитков, тем выше уровень интеллекта. Проведя небольшой эксперимент среди своих знакомых, полностью разочаровалась в данном методе, результаты совсем не внушали оптимизма. Проводить отбор на какой - либо пост при помощи анализа отпечатков пальцев не рекомендуется, наука наукой, а точности маловато.

Последним в списке находится метод полиграфа. Метод несомненно надежен, благодаря ему работодатель может точно узнать намерения кандидата, его отношение к должности и к компании, наличие у него вредных привычек и зависимостей. Но ни в коем случае нельзя злоупотреблять данным способом, нельзя принудить человека проходить полиграф, он не должен быть общеобязательным для приема на работу. Отбор этим методом на должность проектировщика стоит проводить с осторожностью, скорее всего только при найме сотрудников в очень крупные компании.

Очевидно, что из девяти вышеперечисленных нестандартных методов отбора ни один не дает 100 % точности и гарантий, но их можно применять совместно с традиционными методами, поскольку они тоже не совершенны. К выбору тех или иных методов стоит подходить с особым вниманием, так как это в дальнейшем может повлиять как на адаптацию новых сотрудников на предприятии и оптимизацию численности персонала, так и на динамику текучести кадров. Для принятия на работу проектировщика - строителя из всех методов лучше всего подходят методы brainteaser – интервью и метод соционики, так как именно эти способы помогут дать более полную картину о характере, аналитических и творческих способностях кандидата, что и требуется для данной специальности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Кузнецова Е.В., Деза К.К. Нетрадиционные методы отбора персонала: эффективность применения в организациях // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности // сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016. С. 105 - 113.
2. Хигир Б.Ю. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала. – М.: ЗАО «Бизнес - школа “Интел - Синтез”», 2001.
3. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Оценка персонала как основа кадровой политики предприятия // Наука третьего тысячелетия // сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016. С. 11 - 13.
4. Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Палиенко Ж.С. Адаптация новых сотрудников на предприятии как метод повышения эффективности использования человеческих ресурсов // Наука третьего тысячелетия // сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016. С. 124 - 126.
5. Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Стовыра Н.Д. Оптимизация численности персонала строительного предприятия (на примере ООО «МЕГАСТРОЙМОНТАЖ», г. Уфа) // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности // сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016. С. 136 - 140.

6. Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Резяпова В.В. Динамика текучести кадров ООО ГК «СУ - 10» // Наука третьего тысячелетия // сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016. С. 149 - 151.

© А.С. Васильева

УДК 336

**Волкова Т. А.**

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

### **ВЛИЯНИЕ КИБЕРПРЕСТУПЛЕНИЙ НА ЭКОНОМИКУ**

Киберпреступления становятся главной угрозой для бизнес - процессов на разных уровнях. С помощью хакеров ведут недобросовестную конкуренцию, похищают данные, мешают работе автоматизированных систем. Их доля постепенно растет, а скандалы, связанные с новыми атаками все чаще появляются на страницах деловой прессы.

Кроме того, в странах с ведущими экономики мира уже всерьез считают, что киберпреступления стали большей проблемой, чем коррупция, рейдерство и другие методы ведения корпоративных войн. Большое число киберпреступлений в бизнесе зафиксировано во Франции и Великобритании, при этом основные атаки перенесли финансовые учреждения. С этой стороны повезло оборонной промышленности, где число зарегистрированных преступлений не так велико.

Финансовые учреждения подвергаются большему числу атак ввиду большей потенциальной прибыли хакерам: именно они имеют дело с big data, в которых могут быть заархивированы сведения о движении тех или иных денежных средств и есть лазейки, как их можно направить на счета преступников.

Стоит отметить, что ключевой страной, откуда идут «финансовые» хакеры является Россия, которая традиционно обучала лучших программистов и математиков, что и служит причиной появлению таких преступников. При этом российские хакеры имеют тенденцию атаковать зарубежные компании, что дает им фору в обнаружении себя и своих действий. Последняя крупная атака на российскую финансовую сферу произошла в начале 2017 г., и при этом она имела знаковый характер, данные украдены не были.

Часто компании сами заказывают атаку на конкурентов, пытаясь или помешать работе, или завладеть данными в целях промышленного шпионажа. Кроме того, чисто теоретически с помощью хакерской атаки можно дискредитировать конкурента:

- украсть данные клиентов и выложить их в сеть
- использовать инсайдерскую информацию для обвала цен на акции конкурента
- использовать информацию для создания антирекламы конкурента

Такие атаки влияют на репутацию и корпоративную культуру внутри компаний: это косвенный эффект с долгосрочным влиянием, потери от которого сложно сосчитать, но он отражается на работоспособности сотрудников и полезности их действий. Также

киберпреступления совершаются в отношении государственных органов. Те или иные утечки информацию от них влияют на состояние фондовых бирж.

Какой выход есть из этой ситуации?

- Компании должны организовать правильную политику безопасности в отношении сотрудников и третьих лиц
- В крупных компаниях должны быть обособленные органы информационной безопасности
- При совершении кибератаки должен быть четкий регламент действий, который поможет быстро нейтрализовать действия хакеров и минимизировать возможные потери
- Государство должно заботиться о кибербезопасности: необходим четкий законопроект, который обеспечивает защиту компаний, которые стали жертвами атак
- Компании должны учиться «дружить» с хакерами и выплачивать денежное вознаграждение тем, кто нашел слабое место в информационной защите компании и сообщил об этом

В современном мире уже невозможно не учитывать влияние действий кибератак на экономику. Это новый способ ведения корпоративных войн и если на этот механизм не повлиять, то он станет абсолютной нормой и компании, и государства ждут большие финансовые потери.

© Волкова Т. А., 2017

**УДК 336.761.3**

**Е.В. Дюков**

Магистрант 1 курса Института управления, экономики и финансов  
Казанский (Приволжский) федеральный университет  
г. Казань, Российская Федерация

**А.И. Нафикова**

Магистрант 1 курса Института управления, экономики и финансов  
Казанский (Приволжский) федеральный университет  
г. Казань, Российская Федерация

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ**

Рынок ценных бумаг – это совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками. С его помощью происходит перераспределение свободных финансовых средств, чем обусловлено важное значение рынка ценных бумаг для российской экономики.

В 2014 году Российская Федерация была вынуждена столкнуться с рядом ограничений и международными санкциями. Падение цен на сырьевых рынках спровоцировало переход экономики в острую фазу кризиса. По итогам 2014 года рост ВВП составил 0,6 % , а в 2015 году наблюдалось его снижение на 3,7 % . В 2016 году Министерство экономического

развития ожидало рост ВВП на уровне 0,7 % , однако по итогам года показатель вновь снизился на 0,2 % .

Не смотря на указанные тенденции, капитализация внутреннего рынка акций за 2016 год значительно выросла. На 31.12.2016 она составила 38 953,42 млрд. руб. (на 35,4 % больше данных за 2015 год), что является историческим максимумом для рынка. Отношение капитализации к ВВП страны выросло с 47,4 % до 65,3 % .

На сегодняшний день можно выделить следующие ключевые проблемы развития российского рынка ценных бумаг.

Необходима переориентация рынка ценных бумаг с обслуживания финансовых запросов государства и перераспределения крупных пакетов акций на перераспределение свободных денежных ресурсов на развитие производства в России. Отечественный рынок должен преодолеть негативные внешние факторы (хозяйственный кризис, политическая и социальная нестабильность).

Существует объективная потребность в улучшении законодательства и в контроле за его выполнении. В связи с этим должна вырасти роль государства на рынке ценных бумаг в части создания государственной долгосрочной концепции и политики действий в области текущего регулирования, окончательного выбора модели рынка, определения доли источников финансирования хозяйства и бюджета за счёт выпуска ценных бумаг, а также формировании эффективного надзора.

На российском рынке должен быть реализован принцип открытости информации через расширение объёма публикаций о деятельности эмитентов. Создание общепринятой системы показателей для оценки ценных бумаг, введение признанной рейтинговой оценки эмитентов, развитие сети изданий, характеризующих отдельные отрасли как объекты инвестиций позволят выйти на новый уровень развития финансового рынка. Надёжность рынка ценных бумаг и степень доверия к нему со стороны массового инвестора напрямую связаны с повышением уровня организованности рынка и усилением государственного контроля за ним. Кризис доверия к рынку ценных бумаг ведёт к экономической депрессии. Все участники рынка заинтересованы в том, чтобы рынок был правильно организован и контролировался государством.

Важную роль в развитии рынка занимает компьютеризация. Она позволила совершить революцию как в обслуживании рынка (через современные системы быстродействующих расчётов), так и в способах торговли.

Следует отметить основные перспективы развития современного рынка ценных бумаг в России.

Наблюдаются тенденции к концентрации и централизации капиталов. С одной стороны, на рынок вовлекаются все новые участники, для которых данная деятельность становится основной. С другой стороны, идёт процесс выделения профессионалов рынка путем увеличения их собственных капиталов (концентрация капитала) либо их слияния в более крупные структуры рынка ценных бумаг (централизация капитала). В результате на фондовом рынке появляются торговые системы, которые обслуживают значительную часть операций на рынке.

Происходит глобализация национальных рынков - за пределами России капитал формирует мировой рынок ценных бумаг, по отношению к которому отечественные рынки становятся второстепенными.

На сегодняшний день активно развивается российский рынок производных финансовых инструментов. Эта тенденция соответствует глобальному тренду и создает большее число возможностей для привлечения капитала частных инвесторов на финансовые рынки.

Несмотря на то, что рынок ценных бумаг в России имеет ряд проблем, его ожидают большие перспективы для дальнейшего развития. Новые инструменты, новые системы торговли и новая инфраструктура – это направления, в которых будет развиваться российский рынок ценных бумаг в ближайшие годы.

#### **Список использованной литературы:**

1. Лялин В. А. Российский рынок ценных бумаг: основные этапы и тенденции развития // Евразийский международный научно - аналитический журнал. – №2. - 2014. – С. 182 - 186.
2. Московская Биржа [Электронный ресурс]: Отчетность по МСФО – 2017. Режим доступа: <http://moex.com/s1347>

© Е.В. Дюков, А.И. Нафикова, 2017

**УДК33**

**Жумаева У.Я.**

Физико – математический факультет  
Карачаево - Черкесский государственный университет имени У. Д. Алиева  
г. Карачаевск, Российская Федерация

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ**

Рынок ценных бумаг является неотъемлемой частью финансового рынка, цель которой состоит в аккумулировании финансовых ресурсов и обеспечении возможности их перераспределения путем совершения различными участниками рынка разнообразных операций с ценными бумагами, в осуществлении посредничества в движении временно свободных денежных средств от инвесторов к эмитенту ценных бумаг.

Ценные бумаги и рынки, исполняющие роль дополнительного или альтернативного источников финансирования экономики на макро - и микроуровне (деятельности организаций всех видов, различных сфер экономики, государства и международного сотрудничества), постоянно трансформируются. За последнее десятилетие на рынках ценных бумаг большинства стран мира произошли большие эволюционные изменения, вызванные экономическим развитием и глобализацией экономик. Поэтому рынок ценных бумаг, сами ценные бумаги, их различная предназначенность и целевые аспекты требуют постоянного изучения и анализа.

*Сущность, функции рынка ценных бумаг.*

Назначение и основная задача рынка ценных бумаг состоит в обеспечении нормального функционирования всех отраслей экономики путем инвестирования через продажу финансовых активов в их хозяйственную деятельность крупных капиталов. Одним из

источников такого финансирования являются кредиты банка, но банки сами зависят от вкладчиков и не всегда могут обеспечить достаточную сумму необходимых денежных средств. Кроме того, высокий процент за кредит делает его получение доступным далеко не всем.

Сущность рынка ценных бумаг проявляется через его функции, которые условно можно разделить на две группы: общерыночные функции, присущие обычно каждому рынку, и специфические функции, которые отличают его от других рынков.

При исследовании рынка ценных бумаг следует отдельно рассмотреть его построение, составные части, которые имеют своей основой не тот или иной вид ценной бумаги, а способ торговли на данном рынке в широком смысле слова. С этих позиций в рынке ценных бумаг необходимо выделять рынки:

- первичный и вторичный;
- организованный и неорганизованный;
- биржевой и внебиржевой;
- традиционный и компьютеризированный;
- кассовый и срочный

Как на первичном, так и на вторичном рынках имеется много путей продажи и покупки ценных бумаг. Главным из них является торговля ценными бумагами на фондовой бирже.

Организованный рынок ценных бумаг — это их обращение на основе твердоустойчивых правил между лицензированными профессиональными посредниками—участниками рынка по поручению других участников рынка.

Неорганизованный рынок — это обращение ценных бумаг без соблюдения единых для всех участников рынка правил.

Биржевой рынок — это торговля ценными бумагами на фондовых биржах. На биржевом рынке процесс обращения ценных бумаг организуется высококвалифицированными специалистами, он имеет развитую биржевую инфраструктуру;

Внебиржевой рынок — это торговля ценными бумагами, минуя фондовую биржу. На внебиржевом рынке торговлю проводят банки, дилерские и брокерские компании и отдельные граждане. На этом рынке не существует единого центра, который организовывал бы торговлю и обеспечивал контроль за соблюдением действующего законодательства. Здесь курс ценных бумаг определяется случайно, а не в результате спроса и предложения. Зачастую акции одного и того же эмитента, имеющие одинаковый номинал и свойство, продаются в одно и то же время по значительно разнящимся ценам.

*Структура, основные элементы и участники рынка ценных бумаг.*

Структуру рынка ценных бумаг составляют:

- субъекты (участники) рынка;
- информационно - правовая инфраструктура;
- ценные бумаги различного вида как рыночный товар;
- организационно - экономический механизм функционирования рынка.

К участникам рынка ценных бумаг относят юридические и физические лица, которые продают или покупают ценные бумаги, а также обслуживают их оборот и осуществляют расчеты по ним, то есть субъекты, вступающие в экономические отношения по поводу обращения ценных бумаг.

Среди участников рынка ценных бумаг выделяются:

- эмитенты;
- инвесторы;
- фондовые посредники и организации, обслуживающие рынок ценных бумаг;
- органы государственного регулирования и надзора;
- саморегулируемые организации.

Рассмотрим характеристику каждого из перечисленных выше участников.

Эмитент ценных бумаг - юридическое лицо, которое от своего имени выпускает ценные бумаги и обязуется выполнить обязательства, вытекающие из условий выпуска ценных бумаг. Эмитенты выступают начальным звеном в движении ценных бумаг, а конечным являются инвесторы, приобретающие ценные бумаги во владение.

Инвестор - физическое или юридическое лицо, владеющее ценными бумагами. Среди инвесторов могут быть индивидуальные (физические лица) и институциональные (государство, корпорации, фонды, банки). Различают стратегических и портфельных инвесторов. Стратегические ставят целью инвестирования распределение и перераспределение собственности, расширение сфер своего влияния или деятельности.

Основной доход брокер получает за счет комиссионных, взимаемых от суммы сделки. Поэтому задача брокера заключается в том, чтобы иметь клиентов, среди которых были бы как поставщики ценных бумаг, так и их покупатели, владельцы временно свободных денежных средств.

Брокер — это профессиональный участник рынка ценных бумаг, который занимается брокерской деятельностью, совершает гражданско - правовые сделки с ценными бумагами в качестве поверенного или комиссионера, действующего на основе договора - поручения или комиссии либо доверенности на совершение таких сделок.

Фондовая биржа - это организация с правом юридического лица, созданная для обеспечения профессиональным участникам рынка ценных бумаг необходимых условий для торговли ценными бумагами, определения их курса (рыночной цены) и его публикации для ознакомления всех заинтересованных лиц, регулирования деятельности участников рынка ценных бумаг. Формы организации фондовых бирж различны, но все они концентрируют информацию об эмитентах, их финансовом положении и рейтинге ценных бумаг, выступают посредниками между продавцами и покупателями ценных бумаг, создают необходимые условия торговли, определенные гарантии ее участникам, что повышает ликвидность рынка ценных бумаг в целом.

Аналогично индексу Доу - Джонса промышленных компаний США, индекс Nikkei представляет собой взвешенный по ценам индекс. Это означает, что тем компаниям, чьи акции выше всех ценятся на бирже, индекс придает большую значимость. Список включенных в индекс компаний ежегодно пересматривается и включает в себя японские компании из таких бизнес сфер, как фармацевтическая промышленность, финансовые учреждения.

Второй достаточно популярный индекс - Торix, рассчитываемый с 1968г. по всем акциям, торгуемым на 1 - ой секции ТФБ. Индекс JPN является модифицированным взвешенным по цене индексом, отражающим динамику 210 обыкновенных акций, активно торгуемых на Токийской фондовой бирже и представляющих обширный срез всех отраслей японской экономики. JPN тесно связан, но не идентичен индексу Nikkei.

Сущность рынка ценных бумаг проявляется через его функции, которые условно можно разделить на две группы: общерыночные функции, присущие обычно каждому рынку, и специфические функции, которые отличают его от других рынков.

Система управления рынком ценных бумаг – это совокупность конкретных способов и приемов по регулированию функционирования и развития фондового рынка. Цель ее состоит в обеспечении устойчивости, сбалансированности и эффе.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Барздов, Г.А. Рынок ценных бумаг и фондовые биржи: учебно - методическое пособие для стул. экон. спец. / Барздов Геннадия Алексеевич. – Минск: БГУ, 2010. – 103 с.
2. Батяева, Т.А. Рынок ценных бумаг: учебное пособие для студ. вузов, обуч. по спец. 080105 «Финансы и кредит» / Батяева Тамар. Александровна, И.И. Столяров; Москов. гос. ун - т, Фак. гос. управления. – М.: Инфра - М, 2010. – 303 с.
3. Большой юридический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Д.Зорькина, В.Е. Крутских. – М.: ИНФРА - М, 2013. – 790 с.
4. Гавриленко, В.Г. Энциклопедия гражданского права. – Минск: «Право и экономика», «Бип - С», 2011. – 300 с.

© Жумаева У.Я

**УДК 338**

**М.Н. Заболоцкая**  
магистрант

ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»  
г.Ставрополь, Российская Федерация

### **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ**

В данной статье идет речь о проблемах формирования управленческой культуры, отражены основные элементы и их непосредственная взаимосвязь. Выведена схема взаимодействия внутренней, внешней и проводниковой культуры. Рассмотрена типология видов корпоративных культур разных средств с выделением в ней места России. Сделан вывод о том, что существует необходимость выработки отечественного подхода к механизму развития культуры на предприятиях с учетом национальной специфики.

В последние годы вопросы корпоративной культуры все больше привлекают внимание как эффективный инструмент управления организацией. И это неудивительно, так как постоянное и непрерывное направление энергии культуры в желательном для руководителей русле приводит к неизбежному повышению продуктивности работы организации.

Одной из основных тенденций современного стратегического менеджмента становится превращение предприятия в самообучающуюся инновационную организацию, в которой ведущую роль играет социально - кадровый менеджмент. Качество управления, логистики

и мотивация труда, формирование своего уникального подхода к организации предприятия и процессу достижения поставленных целей и задач, договороспособность становятся важнейшей сферой глобальной конкуренции. Именно поэтому проблема формирования и развития управленческой культуры является одной из самых актуальных, в то время как ее становление занимает продолжительный и трудозатратный процесс. Развитие определенных умений и навыков наряду с приобретением конкретных знаний и системы социальных норм и духовных ценностей - это показатель того, что общество развивается и занимает свою нишу на новом вышестоящем уровне. Управленческая культура будущего в своей основе будет несомненно опираться на человеческие и природные ресурсы, принципы гуманизма и защиты природы и человека как высших ценностей.

Культура корпорации обнаруживается также не только в том, что для нее ценно, каковы стиль ее лидерства, язык и символы, процедуры и повседневные нормы, определяя успех фирмы и также включает в себя этические и правовые нормы, знание иностранных языков, договороспособность и культуру переговоров.

Существует множество теорий и моделей управленческой культуры, которые позволяют определить эффективность и конкретные методы развития корпоративной культуры, чтобы наиболее полно отразить специфику феномена культуры такого вида.

Значимый интерес вызывает модель корпоративной культуры, которую предложили американские исследователи К. Камерон и Р. Куинн, являющиеся авторами книги «Диагностика и изменение организационной культуры».

Исследовав индикаторы эффективности множества компаний по двум измерениям, они пришли к выводу, что одни компании считают себя эффективными в случае, когда они стабильны и предсказуемы, другие - если готовы к переменам, адаптивны и постоянно движутся вперед. Вместе они образуют четыре плоскости, каждой из которых присущ свой тип организационной культуры: клановая или семейная культура, рыночная, бюрократическая и культура адхократии. Каждое из выделенных направлений имеет содержит свою специфику и особенности, при этом основываясь на основных структурных компонентах, которые схожи у всех. Данная модель имеет практическую ценность, т.к. охватывает основные характеристики культур, позволяет получить их качественные и количественные оценки, производить мониторинг и диагностику изменений. Инструментом оценки текущей культуры и ее предпочтительного состояния в будущем является созданная авторами модели анкета.

Представленная модель отражает ключевые аспекты управленческой культуры, оценивая их в рамках одной организации. При формировании стиля управления учитываются не только внутренние показатели, а также и внешние компоненты. На мой взгляд, управленческую культуру можно рассматривать в рамках трех измерений: внутренней культуры (сотрудников), внешней (конкуренты, государство) и промежуточной (проводниковой) культуры (потенциальные клиенты и потребители).

Здесь внутренняя среда и внешняя будут четко связаны благодаря клиентам или потребителям определенной услуги. На уровне руководства будут учитываться предпочтения только одной стороны, не затрагивая непосредственно интересы потребителей и клиентов, неразрывно связанных с организацией на протяжении всего срока взаимодействия на основе как краткосрочных, так и длительных договоров, постепенно становясь вместе с сотрудниками предприятия носителями определенной

корпоративной культуры. Я считаю рациональным обозначить потребителей как проводников культуры организации и тем самым указать на то, что они также и формируют ее, одновременно являясь субъектом и объектом, так как могут быть как исследуемым объектом, так и сами познавать объективную реальность. Таким образом, проводниковая культура подвергается воздействию со стороны двух других видов культур, а сама при этом оказывает влияние только на внутреннюю среду.

Модель К. Камерона и Р. Куинна рассматривает развитие организации, основываясь на стиле управления, который в свою очередь зависит от предпочтений сотрудников в лучшем случае либо просто определяется по типу руководства. Для того чтобы управленческая культура была эффективна, она должна учитывать также на предпочтениях самих потребителей - тех, кто имеет потребность в определенной услуге или товаре.

Влияние проводниковой культуры будет осуществляться в отношении внутренней атмосферы, взаимодействия внутри коллектива. Внешняя же культура будет оказывать влияние и на проводниковую, и на внутреннюю культуру, и при этом не будет подвержена влиянию до тех пор, пока организация сама не начнет влиять на систему общественных, экономических, культурных отношений общества в целом. При этом, разрастаясь, крупные компании с четкой и сильной организационной культурой вынуждены учитывать в первую очередь культурную специфику тех стран, где открываются новые филиалы. Под воздействием именно национальных культурных особенностей изменяется сущность культуры, приобретая свою уникальность при том, что символика и фирменный стиль в целом остаются такими же.

В данном случае говорится о том, что внутренняя и внешняя среда в зависимости от географического местоположения имеет свои особенности и характеристики. Проблематика взаимодействия двух сред заключается в проводниковой культуре, она является доминантной силой, которая оказывает влияние на внутреннюю среду предприятия и является связующим звеном внутреннего и внешнего окружения, которые до этой критической точки находились в разных плоскостях.

Следовательно, культура - это информация, распространяемая через своих «проводников», образующаяся при их взаимодействии с внешними и внутренними факторами, учитывая особенности национальной культуры.

Не зря интернационализация корпоративной культуры приобретает первостепенное значение. Глобальный бизнес - этикет предполагает установление с учетом обычаев различных стран письменных и устных требований к процедуре и стилю ведения переговоров, поведению его участников, одежде, документации и т.д. Исследование бизнес - культуры Бразилии, России, Индии и Китая показало существенные различия между ними и необходимость измерения этой культуры с помощью социологических методов.

Важное значение имеет типология видов корпоративной культуры. Она позволяет определить страны с сопоставимой культурой, тенденции ее развития, возможности и границы использования зарубежных моделей.

Можно выделить индивидуалистическую культуру развитых стран (США, Великобритания, Нидерланды), которая будет основываться на протестантской этике. Здесь целью изменения культуры является развитие способностей личности(индивида), несущего ответственность как за свои действия, так и бездействие, а коллектив призван способствовать достижению индивидуальных задач. Ключевое качество управленца в

данном случае - инициатива, высокая самообучаемость и самоорганизация, готовность к конкуренции.

Коллективистская культура применима для стран Азии(Китай, Япония, Индонезия) России и базируется на главенстве общества над личностью, его благополучие в этих культурах ставится на порядок выше, чем интересы отдельного человека. В некоторых развивающихся странах культура имеет клановый характер и определяет стратегический менеджмент.

Обработка данных разных исследователей позволила выделить четыре типа деловой культуры (табл.1):

Таблица 1

№ п / п	Тип культуры	Страна
11	Индивидуалистическая предпринимательско - конкурентная	США, Великобритания
22	Индивидуалистическая профессиональная с ориентацией на личные качества лидера и его умение сотрудничать с коллективом	Скандинавские страны, перспектива для России
33	Коллективистская иерархически - бюрократическая с развитыми традициями сотрудничества и высокой ролью формальных правил и предписаний	Германия
44	Коллективистская кланово - семейная с традициями подчинения лидеру и интересам фирмы	Китай, Япония, Южная Корея, Индонезия, Сингапур, Россия

Россия принадлежит к 4 типу деловой культуры с высокой ролью патрон - клиентских сетей, связанных с местной властью и мафиозными кланами, которые подавляют предпринимательскую инициативу и справедливую конкуренцию [2, с.92]. Также необходимо отметить, что недавние международные исследования показали на рост индивидуалистических и ослабление коллективистских правил поведения в России.

**Заключение.** В посткризисной экономике сформировались новые условия хозяйствования, которые могут рассматриваются как революция в организации бизнеса. Суть заключается в изменении роли фирмы в производственных процессах, превращении человеческого и социального капитала в основу ее конкурентоспособности и устойчивого развития. Это ведет к необходимости изменить институциональную базу и формы организации внутрифирменных связей.

В ходе анализа предоставленной информации, можно сделать выводы:

1. Проблема формирования управленческой культуры существует и выбрать лучший способ осуществления менеджмента и построения организации невозможно. Все зависит от особенностей национальной культуры и различия между ними в целом, поэтому нужно приспосабливаться в конкретном контексте того или иного бизнеса. Необходимость выбора между «глобальным» и «местным» для международных организаций, понимание

собственной национальной культуры, а также представлений социума насчет того, как людям следует действовать и рассуждать служит основой делового успеха. На данное время еще не выработан свой, отечественный подход к механизму развития культуры организаций с учетом национальной специфики.

2. Несмотря на разнообразие теорий и моделей организационной культуры существуют основные параметры, по которым должна развиваться корпоративная культура: постановка конкретных целей и задач, формирование ясной и четкой схемы управления, разделение иерархии власти.

3. При разработке основных принципов формирования культуры необходимо учитывать специфику трех составляющих: воздействия извне (внешняя среда), внутренняя атмосфера (внутренняя среда) и связующее, проводниковое звено.

### **Список использованной литературы:**

1. Камерон К. Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ.; Под ред. И.В. Андреевой. СПб. Питер, 2001. 302 с.
2. Ореховский П. Право оспаривания, патрон - клиентские сети и коррупция // Вопросы экономики. — 2012. — № 11.
3. Тромпенаарс Ф., Хэмпден - Тернер Ч. Четыре типа корпоративной культуры. — Минск: Попурри, 2012 — 528 с.
4. Trompenaars F. Riding the waves of culture: understanding diversity in global business. BurrBridge, II & New York, NY: Irwin, 1994.

© М.Н. Заболоцкая, 2017

**УДК 338**

**Закревская Е.А.**

к.э.н., доцент кафедры «Математических методов в экономике»

РЭУ им. Г.В. Плеханова

**Топеха Е.В.**

**Зинчук М.Г.**

студентки факультета математической экономики,

статистики и информатики РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

## **МОДИФИКАЦИЯ ИТЕРАЦИОННОГО АЛГОРИТМА КОРНАИ – ЛИПТАКА**

На сегодняшний день актуальным направлением повышения конкурентоспособности российской экономики является интеграция предприятий в однородную по уровню специфичности активов группу. Это позволяет существенно повысить эффективность производственного процесса за счет рационального распределения общефирменных ресурсов, сконцентрированных в «руках» управляющей компании.

Для решения задач двухуровневой оптимизации, где первый уровень – управляющая компания (далее УК), а второй – отдельные предприятия (структурные бизнес единицы), предложено использовать экономико - математические модели и численные методы, среди которых выделяют «приближенные» и «точные». К последним относятся алгоритмы Корнаи - Липтака и Дансинга - Вулфа.

Нами исследован итеративная процедура двухступенчатой оптимизации планов развития объединения и отдельных предприятий (метод Корнаи - Липтака) и для конкретного случая показана его медленная сходимость и «зацикливание». В работе исследованы возможности совершенствования алгоритма и показан альтернативный подход, позволяющий в условиях смены критерия «близость двойственных оценок общефирменных ресурсов» на «близость оценок суммарного валового дохода интегрированной группы предприятий» на последовательных шагах алгоритма, конструктивно выделен шаг итерационного алгоритма, являющийся завершающим.

***Постановка задачи двухуровневой оптимизации по методу Корнаи - Липтака [1,2,4,8].***

В методе Корнаи - Липтака итеративный процесс двухступенчатой оптимизации планов развития объединения и отдельных предприятий основан на корректировке выделяемых предприятиям лимитов ресурсов и заданий по выпуску продукции в натуральном выражении в соответствии с анализом и сравнением продольных эффективностей (оценок) их использования на предприятиях.

Исходная задача объединения выглядит следующим образом:

$$A_1 X_1 \leq B_1 \quad (1)$$

$$A_i X_i \leq B_i \quad (2)$$

$$A_I X_I \leq B_I \quad (3)$$

$$\bar{A}_1 X_1 + \dots + \bar{A}_i X_i + \dots + \bar{A}_I X_I \leq \bar{B} \quad (4)$$

$$X_i \geq 0 \quad (i = 1, 2, \dots, I) \quad (5)$$

$$P_1 X_1 + \dots + P_i X_i + \dots + P_I X_I \rightarrow \max, \quad (6)$$

где:  $i$  – индекс сектора - предприятия ( $i = 1, I$ );  $A_i$  - матрица прямых затрат собственных ресурсов  $i$  - го сектора (структурной бизнес - единицы);  $B_i$  – вектор объемов собственных ресурсов  $i$  - го сектора;  $\bar{A}$  – матрица прямых затрат общефирменных ресурсов;  $\bar{B}$  – вектор объемов общефирменных ресурсов, подлежащих распределению в процессе решения оптимизационной (с критерием (3) на максимум) задачи;  $P_i$  - вектор удельной доходности продуктов  $i$  - го сектора;  $X_i$  - искомый вектор интенсивности технологических способов для  $i$  - го сектора.

По своей сути задача оптимального планирования на уровне объединения является задачей специализации, в которой требуется определить оптимальный план выпуска продукции (по объему и составу) при заданных ресурсах. Детальное моделирование процесса выпуска продукции и затрат ресурсов требует включения в модель объединения агрегированного описания предприятия. Это ведет к росту размерности задачи на уровне объединения и трудностям получения оптимального решения. Однако блочная структура задачи и специфический вид её матрицы открывают возможности выбора нетрадиционных методов решения в рамках задач линейной оптимизации.

Действительно, в данном случае задача оптимизации производственной программы холдинга имеет блочный вид. В каждом блоке решается секторная (для конкретного предприятия) задача выбора производственной программы для очередного шага  $t$ :

$$\sum_{t=1}^T \bar{U}_t \leq \bar{B} \quad (7)$$

$$\bar{U}_t \geq 0; t = (1, 2, \dots, T) \quad (8)$$

$$\sum_{t=1}^T \bar{Y}_t \bar{U}_t \rightarrow \max \quad (9)$$

В оригинальном алгоритме Корнаи - Липтака с целью избежать зацикливания предложен следующий алгоритм корректировки распределения ресурсов для очередного шага  $t$ :

$$\bar{U}_t^*(\mu + 1) = \frac{\mu}{\mu + 1} \bar{U}_t^*(\mu) + \frac{1}{\mu + 1} \bar{U}_t^*(\mu + 1), \quad (10)$$

где:  $\mu$  – номер предыдущей итерации;  $\bar{U}_t(\mu + 1)$  – нескорректированное решение центральной задачи на данном шаге;  $\bar{U}_t^*(\mu + 1)$  и  $\bar{U}_t^*(\mu)$  – скорректированные решения центральной задачи данного и предыдущего шагов соответственно.

Также предполагается, что итерационный алгоритм может быть завершен в случае когда двойственные оценки сходятся.

#### **Численный пример** [4].

В холдинг входит три предприятия: у первого – три агрегированных в соответствующей экономической области собственных ресурсов, у второго – три собственных ресурса, у третьего – два. Предприятия потребляют два общефирменных ресурса. Цель: повысить синергетический эффект объединения от рационального использования общефирменных ресурсов.

Приведем таблицу исходных данных модельной задачи:

**Таблица 1**

1 предприятие	2 предприятие	3 предприятие
Распределение собственных ресурсов		
3	3	2
Экономическая область		
$\begin{cases} x_1 + 3x_2 \leq 24 \\ 5x_1 + 2x_2 \leq 29 \\ 2x_1 + x_2 \leq 12 \\ x_1, x_2 \geq 0 \end{cases}$	$\begin{cases} x_3 + 4x_4 \leq 24 \\ 2x_3 + x_4 \leq 13 \\ x_3 + x_4 \leq 7 \\ x_3, x_4 \geq 0 \end{cases}$	$\begin{cases} x_5 + x_6 \leq 7 \\ 3x_5 + 4x_6 \leq 24 \\ x_5, x_6 \geq 0 \end{cases}$
Матрица расхода общефирменных ресурсов		
$\bar{A}_1 = \begin{bmatrix} 3 & 2 \\ 1 & 2 \end{bmatrix}$	$\bar{A}_2 = \begin{bmatrix} 1 & 3 \\ 2 & 2 \end{bmatrix}$	$\bar{A}_3 = \begin{bmatrix} 1 & 1 \\ 2 & 1 \end{bmatrix}$
Вектор лимитов общих ресурсов		
$\bar{B} = (16; 15)$		
Прибыльность		
$C_1 = (4; 3)$	$C_2 = (5; 8)$	$C_3 = (4; 2)$

В таблице 1 используются следующие обозначения:

$\bar{A}_i$  – матрица коэффициентов (норм) затрат локальных ресурсов на выпуск продукции предприятием  $t$  (размерностью  $m \times n$ )

$\bar{B}$  – вектор лимитов общих ресурсов  $i$  (размерностью  $m \times 1$ )

$C_i$  – вектор удельной прибыли от выпуска продукции предприятием  $i$  (размерностью  $1 \times n$ )

Для нахождения оптимального плана рассматриваемой задачи используем метод многоуровневой оптимизации Корнаи - Липтака [1,2,4,9].

### 1 шаг

Производственные программы предприятий холдинга:

**Таблица 2**

№	Распределение общефирменных ресурсов по секторам						Доходы предприятий			Двойственные. оценки					
	b1			b2			I	II	III	b1			b2		
	I	II	III	I	II	III				I	II	III	I	II	III
1	6	5	5	5	5	5	8,75	16,25	10	1,25	1,5	0	0,25	1,75	2

Суммарный валовой доход холдинга на первом шаге:  $8,75+16,25+10=35$  у.д.е.

*Центральная задача 1 шага*

$$1,25\bar{b}_{1,1}^{(2)} + 0,25\bar{b}_{2,1}^{(2)} + 2\bar{b}_{1,2}^{(2)} + 4\bar{b}_{2,2}^{(2)} + 1\bar{b}_{1,3}^{(2)} + 1\bar{b}_{2,3}^{(2)} \rightarrow \max (11)$$

$$\bar{b}_{1,1}^{(2)} + \bar{b}_{1,2}^{(2)} + \bar{b}_{1,3}^{(2)} \leq 16 (12)$$

$$\bar{b}_{2,1}^{(2)} + \bar{b}_{2,2}^{(2)} + \bar{b}_{2,3}^{(2)} \leq 15 (13)$$

$$\bar{b}_{i,j}^{(2)} \geq 0 (14)$$

$$b_1: \bar{b}_{1,1}^{(2)} = 0, \bar{b}_{1,2}^{(2)} = 16, \bar{b}_{1,3}^{(2)} = 0$$

$$b_2: \bar{b}_{2,1}^{(2)} = 0, \bar{b}_{2,2}^{(2)} = 0, \bar{b}_{2,3}^{(2)} = 15$$

Ресурсы перераспределяются в предприятия с наибольшей доходностью. На первом шаге наибольшую доходность, равную 16,25 у.д.е., принесло 2 - ое предприятие

Следовательно, общефирменные ресурсы перераспределяются в пользу 2 - го предприятия. Для обеспечения сходимости итеративного процесса вниз, в сектора скорректируем перераспределение ресурсов:

$$\frac{\mu}{\mu+1} \cdot b^{(1)} + \frac{1}{\mu+1} \cdot \bar{b}^{(2)} = b^{(2)}, (15)$$

где  $\mu$  – номер шага

Получаем новые значения вектора общефирменных ресурсов для каждого предприятия:

$$b_{1,1}^{(2)} = \frac{1}{2} \cdot 6 + \frac{1}{2} \cdot 0 = 3$$

$$b_{2,1}^{(2)} = \frac{1}{2} \cdot 5 + \frac{1}{2} \cdot 0 = 2,5$$

$$b_{1,2}^{(2)} = \frac{1}{2} \cdot 5 + \frac{1}{2} \cdot 16 = 10,5$$

$$b_{2,2}^{(2)} = \frac{1}{2} \cdot 5 + \frac{1}{2} \cdot 19 = 2,5$$

$$b_{1,3}^{(2)} = \frac{1}{2} \cdot 5 + \frac{1}{2} \cdot 0 = 2,5$$

$$b_{2,3}^{(2)} = \frac{1}{2} \cdot 5 + \frac{1}{2} \cdot 0 = 10$$

*Модели секторных задач для шага 2:*

$$3x_1 + 2x_2 \leq b_{1,1}^{(1)} = 3 \quad 1x_3 + 3x_4 \leq b_{1,2}^{(1)} = 10,5 \quad 1x_5 + 1x_6 \leq b_{1,3}^{(1)} = 2,5$$

$$1x_1 + 2x_2 \leq b_{2,1}^{(1)} = 2,5 \quad 2x_3 + 2x_4 \leq b_{2,2}^{(1)} = 2,5 \quad 2x_5 + 1x_6 \leq b_{2,3}^{(1)} = 10$$

$$4x_1 + 3x_2 \rightarrow \max \quad 5x_1 + 8x_2 \rightarrow \max \quad 4x_1 + 2x_2 \rightarrow \max$$

Пройдены шестнадцать шагов.

**16 - й шаг:**

Центральная задача имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} 2,53\bar{b}_{1,1}^{(2)} + 8,87\bar{b}_{2,1}^{(2)} + 4,6\bar{b}_{1,2}^{(2)} + 1,33\bar{b}_{2,2}^{(2)} + 6,33\bar{b}_{1,3}^{(2)} + 7,33\bar{b}_{2,3}^{(2)} \rightarrow \max(16) \\ \bar{b}_{1,1}^{(2)} + \bar{b}_{1,2}^{(2)} + \bar{b}_{1,3}^{(2)} \leq 16 \quad (17) \\ \bar{b}_{2,1}^{(2)} + \bar{b}_{2,2}^{(2)} + \bar{b}_{2,3}^{(2)} \leq 15 \quad (18) \\ \bar{b}_{i,j}^{(2)} \geq 0 \quad (19) \end{array} \right.$$

Ресурсы перераспределены следующим образом в пользу 2 - го предприятия:

$$\begin{array}{ll} b_{1,1}^{(6)} = \frac{5}{6} \cdot 1,2 + \frac{1}{6} \cdot 0 = 2,38 & b_{2,2}^{(6)} = \frac{5}{6} \cdot 13 + \frac{1}{6} \cdot 15 = 5,94 \\ b_{1,3}^{(6)} = \frac{5}{6} \cdot 1 + \frac{1}{6} \cdot 0 = 4,31 & b_{2,1}^{(6)} = \frac{5}{6} \cdot 1 + \frac{1}{6} \cdot 0 = 1,25 \\ b_{1,2}^{(6)} = \frac{5}{6} \cdot 13,8 + \frac{1}{6} \cdot 16 = 9,31 & b_{2,3}^{(6)} = \frac{5}{6} \cdot 1 + \frac{1}{6} \cdot 0 = 7,81 \end{array}$$

Модель секторной задачи для шага 16:

$$\begin{array}{lll} 3x_1 + 2x_2 \leq b_{1,1}^{(1)} = 2,38 & 1x_3 + 3x_4 \leq b_{1,2}^{(1)} = 9,31 & 1x_5 + 1x_6 \leq b_{1,3}^{(1)} = 4,31 \\ 1x_1 + 2x_2 \leq b_{2,1}^{(1)} = 1,25 & 2x_3 + 2x_4 \leq b_{2,2}^{(1)} = 5,94 & 2x_5 + 1x_6 \leq b_{2,3}^{(1)} = 7,81 \\ 4x_1 + 3x_2 \rightarrow \max & 5x_1 + 8x_2 \rightarrow \max & 4x_1 + 2x_2 \rightarrow \max \end{array}$$

В результате получаем следующие производственные программы предприятий холдинга:

**Таблица 3**

№	Распределение общефирменных ресурсов по секторам						Доходы предприятий			Двойственные оценки					
	b1			b2						b1			b2		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	I	II	I	I	II
1	2,38	9,31	4,31	1,25	5,94	7,81	3,288	23,76	15,62	1,2 5	0	0	0,2 5	4	2

Суммарный валовый доход холдинга: 3,288+23,76+15,62 = 42,67 у.д.

Его прирост на 16 - м шаге составил:

$$\frac{42,67 - 42,54}{42,54} \cdot 100 \% = 0,306 \% < 2 \%$$

Прирост составил менее 2 %, что позволяет завершить итерационный алгоритм.

**Комментарий к таблице 4.**

Начиная с двенадцатого шага, отмечается тенденция на повышение устойчивости двойственных оценок общефирменных ресурсов по секторам, а также незначительный (по шагам) рост суммарного валового дохода. Эта тенденция нарушается на семнадцатом шаге, однако на восемнадцатом – «положение» восстанавливается. Отмеченный двухпроцентный рост суммарного валового дохода сохраняется далее, как в рассматриваемой задаче, так и в аналогичных, где число секторов (предприятий холдинга) более трех. Таким образом,

эмпирическим путем доказано выдвинутое в [9] предположение о равносильности использования в методе Корнаи - Липтака критериев близости двойственных секторных оценок общефирменных ресурсов и суммарного валового дохода на последовательных шагах итерационного алгоритма. Отметим, что второй критерий является более предпочтительным, так как может быть непосредственно получен из сводной отчетности интегрированной группы предприятий.

Таблица результатов представима в виде:

**Таблица 4**

№	Распределение общефирменных ресурсов по секторам						Доходы предприятий			Двойственные оценки						Суммарный валовой доход
	b1			b2						b1			b2			
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	
1	6	5	5	5	5	5	8,75	16,25	10	1,25	1,5	0	0,25	1,75	2	35
2	3	10,5	2,5	2,5	2,5	10	4,375	10	10	1,25	0	4	0,25	4	2	24,375
3	2	7	7	1,67	6,67	6,67	2,92	22,17	13,40	1,25	1,50	0	0,25	1,75	2	38,49
4	1,50	9,25	5,25	1,25	5	8,75	2,19	20	17,50	1,25	0	0	0,25	4	2	39,69
5	4,40	7,40	4,20	1	7	7	4	23,35	14	0	1,50	0	4	1,75	2	41,35
6	3,67	8,83	3,50	3,33	5,83	5,83	5,42	23,32	11,66	1,25	0	2	0,25	4	2	40,40
7	3,17	7,57	5,29	2,86	7,14	5	4,64	23,85	10	1,25	1,50	0	0,25	1,75	2	38,49
8	2,75	8,63	4,63	2,50	6,25	6,25	4,06	23,88	12,50	1,25	1,50	0	0,25	1,75	2	40,45
9	2,44	9,44	4,11	2,22	5,56	7,22	3,61	22,24	14,44	1,25	0	0	0,25	4	2	40,29
10	3,80	8,50	3,70	2	6,50	6,50	5,25	24,13	13	1,25	1,50	0	0,25	1,75	2	42,38
11	3,48	9,18	3,36	1,82	5,91	7,27	4,77	23,64	13,44	1,25	0	4	0,25	4	0	41,85
12	3,17	8,42	4,42	1,67	6,67	6,67	4,38	24,30	13,34	1,25	1,50	0	0,25	1,75	2	42,02
13	2,92	9	4,08	1,54	6,15	7,31	4,04	24,26	14,62	1,25	1,50	0	0,25	1,75	2	42,92
14	2,74	9,50	3,79	1,43	5,71	7,86	3,75	22,84	15,16	1,25	0	4	0,25	4	0	41,75
15	2,53	8,87	4,63	1,33	6,33	7,33	3,50	24,38	14,66	1,25	1,50	0	0,25	1,75	2	42,54
16	2,38	9,31	4,31	1,25	5,94	7,81	3,29	23,76	15,62	1,25	0	0	0,25	4	2	42,67
17	3,18	8,76	4,06	1,18	6,47	7,35	0	24,463	14,7	0	1,5	0	4	1,75	2	39,16
18	3,00	9,17	3,83	1,94	6,11	6,94	4,235	24,44	13,88	1,25	0	0	0,25	4	2	42,56

### Список использованной литературы:

1. Mishchenko A.V., Khalikov M.A. Distribution of organic resources in the problem of optimizing the production of an enterprise // Journal of Computer and Systems Sciences International. 1993. Т. 31. № 6. С. 113
2. Безухов Д.А., Халиков М.А. Математические модели и практические расчеты оптимальной структуры производственного капитала предприятия с неоклассической функцией // Фундаментальные исследования. 2014. № 11 - 1. С. 114 - 123.
3. Булышева Т.С., Милорадов К.А. Моделирование рыночной стратегии предприятия / Курс лекций / Москва, 2009.
4. Дорохина Е.Ю. Моделирование микроэкономики. М: 2003.
5. Максимов Д.А., Спиридонов Ю.Д. О необходимости комплексного подхода при исследовании рисков организации // Ученые записки РАП. 2013 № 37.С. 285 - 296.
6. Халиков М.А. Дискретная оптимизация планов повышения надежности функционирования экономических систем // в сборнике: Финансовая математика Сборник статей. Москва, 2001. С. 281 - 295.
7. Халиков М.А., Бабаян Э.А., Расулов Р.М. / Динамические модели «затраты - выпуск» Экономика природопользования. 2013. № 2. С. 3 - 16.
8. Халиков М.А., Максимов Д.А. Концепция и теоретические основы управления производственной сферой предприятия в условиях неопределенности и риска. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10 - 4. С. 711 - 719.
9. Халиков М.А., Емельянов П.С. Сравнительный анализ современных методов учета затрат на производство промышленной продукции // Современные аспекты экономики. 2005. № 11 (78). С. 165 - 178.
10. Харченко С.Г., Дорохина Е.Ю. Есть ли в России нормативная база управления риском? // Экология и промышленность России. 2011. № 4. С. 58 - 61.

© Е.А. Закревская, М.Г. Зинчук, Е.В. Топеха 2017.

УДК 338.43 (470.620)

**И.О.Закутняя**

магистрант КубГАУ им. И.Т.Трубилина,

г. Краснодар, РФ

E - mail:Инна Закутняя<angel\_306@list.ru>

### **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Среди множества задач, стоящих перед агропромышленным комплексом региона и России на данном этапе, на первый план выдвигается сложнейшая комплексная задача повышения его конкурентоспособности. От решения этой задачи, требующей планомерных

и выверенных действий со стороны как экономического, так и политического руководства страны, в конечном итоге зависит результат работы всей хозяйственной системы.

В аграрном секторе экономики первостепенное значение принадлежит повышению конкурентоспособности зернового и зерноперерабатывающего производства, продукция которого является основным экспортным товаром, источником доходов большинства сельскохозяйственных предприятий, основой развития животноводства, а также играет существенную роль в формировании государственного бюджета и определяющую – в поддержании продовольственной безопасности страны [1, с. 75].

В последние годы Правительством и Министерством сельского хозяйства Российской Федерации принимаются меры по развитию зернового производства, обеспечившие относительную стабильность сборов зерна, однако доля страны в мировой площади зерновых культур и мировом производстве зерна снижается. Если в 2006 году она составляла соответственно 8,1 % и 5,8 %, то уже в 2015 году 6,3 % и 3,4 %. Импорт зерна компенсировался аналогичным (по расходу концентрированных кормов) ввозом мясомолочной продукции; соотношение в уровне урожайности зерновых культур в России и мире снизилось с 71,4 % до 56,1 % (18,5 ц / га и 25,9 ц / га в 2006 г. и 18,9 ц / га и 33,7 ц / га в 2015 г.). Имея такие показатели, России необходимо приложить огромные усилия для того, чтобы приблизиться к развитым зернопроизводящим странам (США, ЕС, Канада), выступающим её конкурентами на мировом рынке зерна и являющимися крупнейшими поставщиками в нее более конкурентоспособной животноводческой продукции.

Зерноперерабатывающая отрасль России объединяет мукомольную, крупяную и комбикормовую промышленности, каждая из которых за последние годы претерпела существенные изменения. Данная сфера характеризуется монополизацией со всеми, присущими ей особенностями в формировании издержек, ценовой политике, во взаимоотношениях с партнёрами, производящими сырье для переработки.

Состояние мукомольной отрасли, несмотря на строительство отдельных новых мельниц, за последние годы можно охарактеризовать, как «находящаяся в стагнации». Процессы технического перевооружения и модернизации идут вяло, отсутствуют реконструкции, свойственные предыдущему десятилетию.

Получение хорошего урожая зерновых позволяет России становиться одним из ведущих мировых экспортёров зерна, но доля экспорта муки остается ничтожной. В России из 55 млн. т зерна пшеницы одна треть уходит на экспорт, а экспорт муки составляет в среднем 250 тыс. т в год, т.е. 2,5 % от производимого объёма муки.

Одним из направлений увеличения загрузки зерноперерабатывающих организаций и подъёма рентабельности, а значит, и развития российского мукомолья, может служить наращивание экспорта муки как продукта с более высокой добавленной стоимостью.

Кроме того, реализация политики импортозамещения должна быть направлена на обеспечение конкурентоспособности российского сельскохозяйственного сырья и готовой продукции на внешних рынках, снижая зависимость от импорта [2, с. 395].

В связи с тем, что правительство не способствует созданию условий для стимулирования экспорта муки, процесс идет крайне медленно. Вместе с тем, при наличии спроса, организации отрасли смогли бы подстроиться под требования импортёров по обогащению, сортности и упаковке муки. В свою очередь, это стимулировало бы развитие организаций

отрасли, увеличивая их загрузку и снижая себестоимость. В конечном счете, выиграла бы российская казна, пополненная налогами от добавленной стоимости.

Одно из основных конкурентных преимуществ России в развитии глубокой переработки зерна и, как следствие, промышленных биотехнологий — наличие достаточных ресурсов возобновляемого сырья, т.е. зерна. Системные инвестиции в отрасль дают положительные результаты, выражающиеся в увеличении валовых сборов даже при неблагоприятной погоде.

Можно сделать вывод, что, несмотря на отдельные неблагоприятные годы, производство зерна в России будет расти в результате интенсификации сельского хозяйства и потепления климата, а объемы его производства будут серьезно превышать объемы внутреннего потребления и экспорта. В свою очередь, растущее производство зерна в России, делает более актуальным вопрос о развитии перерабатывающей промышленности.

Ключевым условием развития зернопродуктового подкомплекса АПК остается конкуренция, основанная на развитой производственной, рыночной и социальной инфраструктуре.

Производственная инфраструктура должна способствовать сохранности и наращиванию объемов производства продукции второй и третьей сфер АПК. До сегодняшнего дня обеспеченность организаций и крестьянских фермерских хозяйств необходимой техникой, производственными помещениями, энергетическими мощностями, газом, дорогами оставляет желать лучшего, что вызывает необходимость инвестиций в данные сферы.

Улучшение условий жизни жителей села на основе привлечения инвестиционных ресурсов в развитие производственной и социальной инфраструктуры, выравнивание уровня заработной платы городского и сельского населения являются важными факторами стабильного развития как всего аграрного сектора экономики, так и зерноперерабатывающего подкомплекса АПК [2].

Совершенствование рыночной инфраструктуры в агропромышленном комплексе должно базироваться на расширении фирменной торговли. Настоятельной необходимостью остается функционирование региональных продовольственных оптовых рынков зерна и продуктов его переработки. Важно обеспечить для сельхозпроизводителей беспрепятственный вход на рынок, альтернативные рыночные каналы реализации значительно расширят возможности по реализации продукции. Рыночная инфраструктура нуждается в грамотных специалистах, владеющих практикой менеджмента, маркетинга, создания автоматизированных информационных систем.

Осуществление предложенных мер может обеспечить более высокую конкурентоспособность зерноперерабатывающего подкомплекса, что в конечном итоге будет способствовать повышению эффективности и устойчивости агропромышленного комплекса региона.

#### **Список использованной литературы:**

1. Белова Л. А., Вертий М. В. Роль сельского хозяйства Краснодарского края в продовольственном обеспечении России // Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности Материалы международной научно - практической конференции: в 4 частях . 2016. С. 74 - 78.

2. Белова Л.А., Вергий М.В. Тенденции развития сельского хозяйства Краснодарского края в условиях импортозамещения. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ - 6: СЦЕНАРИИ БУДУЩЕГО Коллективная монография (научное издание) / Под общей редакцией А.И. Трубилина, В.И. Гайдука. Краснодар, 2016. – с. 395.

© И.О. Закутняя, 2017

**УДК 657.3**

**Т. М. Зеленская**

студентка 4 курса учетно - финансового факультета

**С. А. Муллинова**

к.э.н., доцент

**С. В. Кесян**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный  
университет им. И.Т. Трубилина»  
г. Краснодар, Российская Федерация

### **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО (IAS) 19**

Реформа учета и отчетности в Российской Федерации идет по пути постепенной адаптации российских стандартов к международным. В связи с этим составление финансовой отчетности по МСФО весьма актуальный и интересный вопрос. Международные стандарты финансовой отчетности уделяют большое внимание отражению затрат на выплаты краткосрочных и долгосрочных вознаграждений работникам. Это составляет значительную часть затрат организации. Вознаграждения работникам регулируются МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [6, 7]. Характерная особенность данного стандарта – использование актуарных допущений.

Так, МСФО (IAS) 19, рассматривает определение затрат по пенсионному обеспечению в финансовой отчетности работодателей, имеющих пенсионные программы. Пенсионные программы подразделяются на программы с установленными взносами и с установленными выплатами [5, 6, 7].

В свою очередь, МСФО (IAS) 26 «Учет и отчетность по пенсионным программам» - рассматривает пенсионную программу как отчитывающуюся организацию, отделенную от работодателей (участников программы) [6]. Все остальные стандарты применяются к пенсионным программам в той степени, в какой они не заменяются положениями настоящего стандарта при составлении отчетности по МСФО. Поэтому, указанный выше стандарт дополняет МСФО (IAS) 19.

Пенсионные программы, активы которых инвестированы через страховые компании, должны отвечать тем же требованиям к учету и финансированию, что и частные инвестиционные соглашения. Следовательно, они входят в сферу применения настоящего стандарта при условии, что контракт со страховой компанией не заключен от имени конкретного участника или группы участников пенсионной программы, а обязательства по

пенсионным программам не являются обязательствами исключительно страховой компании [1, 10].

В МСФО (IAS) 19 дается разграничение между пенсионными планами с установленными взносами и пенсионными планами с установленными выплатами.

Для определения современной стоимости этих обязательств применяются методы актуарной оценки. С их помощью выполняется:

- оценка актуарных предположений (представляют собой влияние различных финансовых и демографических параметров на современную стоимость обязательств по плану с установленными выплатами);
- формирование моделей современной стоимости обязательств с учетом сформулированных актуарных предположений.

МСФО (IAS) 19 требует, чтобы компания при оценке современной стоимости обязательств на отчетную дату по планам с установленными выплатами распределяла размер будущего вознаграждения участнику плана на периоды его трудовой деятельности в данной организации. Это требование вытекает из того обстоятельства, что будущие выплаты действующим или бывшим работникам производятся в обмен на оказание ими услуг, то есть в каждый период занятости в течение определенного условиями плана срока участники получают дополнительное право на будущие выплаты по этому плану [7, 8].

Методы, применяемые к оценке обязательств, и компонент обязательств по планам прочих долгосрочных вознаграждений работникам во многом аналогичны подходам, применяемым к оценке обязательств по пенсионным планам с установленными выплатами [6, 7].

Согласно МСФО (IAS) 19 активы принадлежат фонду, юридически независимому от отчитывающейся организации и существующему исключительно для выплат или фондирования вознаграждений работникам. Активы не могут быть возвращены отчитывающейся организации (кроме случаев, когда в НПФ остается достаточное количество средств для погашения всех связанных с планом обязательств по вознаграждениям работникам).

Выполнение критериев признания активов пенсионного плана, как правило, определяется из условий договора с фондом или иных документов, регулирующих параметры реализации пенсионного плана с установленными выплатами.

Организация отражает в финансовой отчетности чистое обязательство (актив пенсионного плана) с установленными выплатами, а также показатели, связанные с его изменением в течение отчетного периода. При этом работодатель учитывает каждую выплату в пенсионный фонд, как:

Отчет о финансовом положении (статья «Долгосрочные обязательства»)

Отчет о финансовом положении (статья «Денежные средства и их эквиваленты») [2, 5, 10].

Чистое обязательство с установленными выплатами представляет собой нетто - величину - современную стоимость обязательств за вычетом активов пенсионного плана. В тех случаях, когда справедливая стоимость активов превышает современную стоимость обязательств по пенсионному плану (профицит пенсионного плана), то организация может признать чистый актив по пенсионному плану с установленными выплатами, определенный как наименьшее из следующих значений:

- 1) сумма возникшего профицита пенсионного плана;
- 2) предельная величина активов, представляющая собой современную стоимость будущих экономических выгод, получаемых в виде возврата сумм из плана или сокращения будущих взносов в план.

Если организация не имеет активов пенсионного плана с установленными выплатами, то чистое обязательство по нему, признаваемое в отчете о финансовом положении, соответствует современной стоимости обязательств.

При наличии права на возмещение по плану в виде отдельного актива организация признает в отчете о финансовом положении данный актив в отдельной статье, не сворачивая его с обязательствами по соответствующему пенсионному плану [2, 11].

Ниже приведем схему формирования чистого обязательства (актива в зависимости от признания активов пенсионного плана) или отдельного актива организации для пенсионных планов с установленными выплатами, финансируемых через отдельный НПФ.



Рисунок 1 - Взносы компании, накопленные в НПФ

Как правило, организации в отчетности по РСБУ чаще всего признают в качестве расхода взносы по негосударственному пенсионному обеспечению, а также долгосрочные выплаты действующим и бывшим работникам по пенсионным планам с установленными выплатами и по планам прочих долгосрочных вознаграждений.

В финансовой отчетности по МСФО чистое обязательство (актив) пенсионного плана с установленными выплатами и чистое обязательство по планам прочих долгосрочных вознаграждений отражаются в Отчете о финансовом положении в составе долгосрочных обязательств [2, 11]. Компоненты текущих расходов по планам с установленными выплатами, а также переоценка чистого обязательства / актива по планам с установленными выплатами признается в финансовой отчетности по МСФО в составе прибыли или убытка или в составе прочего совокупного дохода. Это напрямую зависит от вида долгосрочного вознаграждения и вида расхода по планам с установленными выплатами.

Некоторые вознаграждения по окончании трудовой деятельности связаны с такими параметрами, как уровень государственных пенсий или государственного медицинского

обеспечения. Оценка таких вознаграждений отражает наилучшую оценку этих параметров на основе предшествующего опыта и других надежных данных [1, 9].

Раскрытие информации о характеристиках пенсионных планов с установленными выплатами включает в себя: характер вознаграждений, предоставляемых в соответствии с планом; описание нормативно - правовой базы, в которой функционирует план; описание обязанностей любого другого предприятия по управлению планом.

Организация должна раскрывать также описание рисков, которым план подвергает ее. При этом особое внимание должно уделяться любым необычным, специфическим для самой организации или ее плана рискам, а также любым существенным концентрациям рисков.

### Список литературы

1. Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России / В.В. Башкатов, Д.С. Гущин // В сборнике: Актуальные проблемы экономики. 2015. С. 112 - 114.
2. Зеленская Т.М. Учет готовой продукции в формате МСФО и РСБУ / Т.М. Зеленская, С.А. Муллинова // В сборнике: Роль науки в развитии общества. Уфа, 2015. С. 95 - 99.
3. Муллинова С.А. Порядок учета расчетов с персоналом по среднему заработку / С.А. Муллинова, Т.М. Зеленская // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 11. С. 2626 - 2630.
4. Панкратова Е.В. Актуальные вопросы применения МСФО в России / Е.В. Панкратова, Ю.С. Ручинская, С.А. Муллинова // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 17. С. 793 - 797.
5. Приказ Минфина России от 27.06.16 № 98н «О введении документов международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых Приказов Министерства Финансов Российской Федерации».
6. Сытник О.Е. Теория и практика применения международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Сытник О.Е., Леднёва Ю.А.— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2014.— 68 с.
7. Тарасова Н.А., Бондаренко Л.В. Концепция заработной платы как экономической категории: понятие, сущность, новые подходы // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. 2016. С. 258 - 262.
8. Ташу Э.Р., Кесян С.В. Эффективность использования трудовых ресурсов в ООО «Стройподряд» г. Краснодара // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. 2016. С. 269 - 278.
9. Шишкова Т.В. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / Т.В. Шишкова, Е.А. Козельцева. – М.: Эксмо, 2009. – 320 с.
10. Mullinova S., Simonyants N. Reflection of a deferred tax liability in the credit union reporting according to IFRS (IAS) 12 “Income taxes” // Modern European Researches. 2016. № 1. С.83 - 88.
11. <http://www.consultant.ru>

© Т. М. Зеленская, С. А. Муллинова, С.В. Кесян, 2017

## **ОЦЕНКА ЗАПАСОВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ**

Запасы – это активы, которые принадлежат организации и могут находиться в виде сырья, материалов для производства или быть приобретенными для продажи. Применение международных стандартов формирует определенные требования к финансовой отчетности и устанавливает критерии признания запасов и их оценки как по МСФО, так и РСБУ.

Основная идея расчета себестоимости произведенной продукции в международных стандартах бухгалтерского учета и в российских - практически идентична. Так, ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов» очень приближено к требованиям МСФО (IAS) 2 «Запасы» [6].

При этом отмечается и разница двух систем, которая характеризуется следующими моментами.

При идентичности правил включения расходов в себестоимость готовой продукции по МСФО и РСБУ их стоимостная оценка может быть различной (например, из - за разницы в учете процентов по кредитам на приобретение сырья).

Некоторые расходы по международным стандартам включаются в себестоимость готовой продукции, а в российских могут не включаться. Самая главная разница между оценкой запасов в РСБУ и МСФО состоит в том, что запасы имеют ограничение на включение в себестоимость сверхнормативных потерь сырья, затраченного труда и прочих производственных затрат. Международные стандарты придерживаются того, что, если есть перерасход норм, следовательно, есть ошибка в процессе производства или эти нормы не правильно рассчитаны. В последнем случае нужно пересчитать нормы. Излишние затраты следует оценивать как неэффективные и признавать в качестве убытков, если превышены установленные нормы [3, 6, 7].

Согласно МСФО (IAS) 2 затраты, которые могут исключаться из себестоимости запасов и признаваться в составе расходов в момент их возникновения выглядят следующим образом:

- потери сырья сверх нормы или прочие производственные затраты;
- затраты на хранение, если только они не используются в производственном процессе, для перехода к следующему этапу;
- административные накладные расходы не связанные с доведением запасов до их состояния и настоящего местоположения;
- затраты на продажу [6].

В ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов» фактическая себестоимость МПЗ, определяется из фактических затрат, которые связаны с их производством. Однако, учет и формирование затрат на их производство отражается в учетной политике и осуществляется организацией в установленном ей порядке, для определения себестоимости соответствующих видов продукции [7, 9].

В РСБУ учет готовой продукции не зависит от объемов производства, поэтому все косвенные накладные (постоянные и переменные) затраты включаются в себестоимость готовой продукции. При этом МСФО (IAS) 2 при существенном сокращении объемов производства не предоставляет возможность увеличения себестоимости готовой продукции за счет постоянных накладных расходов [5, 8, 10].

Организация может выбрать один из двух вариантов учета и отражения общехозяйственных расходов в бухгалтерской отчетности:

- включение в себестоимость, пропорционально базе распределения производимых материально - производственных запасов;

- списание на расходы текущего периода.

Российскими стандартами предусмотрен первый вариант, но он не соответствует МСФО (IAS) 2 «Запасы». При этом методе увеличивается не только себестоимость продукции, но и стоимость активов организации, которые отражаются в бухгалтерском балансе. Таким образом, показатели рентабельности и ликвидности организации повышаются, а оборачиваемость запасов – сокращается [1, 2].

Далее рассмотрим затраты на производство готовой продукции, относящиеся к категории «запасы» согласно международным стандартам финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы».

Так, исследуемая нами организация, вместо средней производственной мощности в 120 ед., выпустила только 60 ед. продукции. Вся производимая продукция подвергается обязательной обработке. Остатков незавершенного производства на конец месяца нет. По правилам МСФО (IAS) 2 «Запасы» в себестоимость единицы произведенной продукции будет входить следующий перечень затрат.

1. Прямые затраты:

- материальные затраты - 4500 руб.;

- затраты на оплату труда работников - 2250 руб.;

2. Постоянные затраты:

- затраты на оплату труда общепроизводственного персонала (с учетом социальных взносов), на основании нормальной производственной мощности - 1750 руб. (210000 руб. / 120 ед.);

- амортизация производственного оборудования, распределенная на основании нормальной производственной мощности - 1200 руб. (144000 руб. / 120 ед.);

3. Переменные затраты:

- на электроэнергию и водоснабжение, распределенные на основании фактического выпуска за период - 1100 руб. (66000 руб. / 60 ед.).

Следовательно, по данным расчетам себестоимость составила 10800 руб. за единицу продукции. А себестоимость всего объема произведенной продукции будет равна 648000 руб. (10800 руб. x 60 ед.).

Таким образом, затраты состоят из амортизации на сумму 72000 руб. и затрат на оплату труда общепроизводственного персонала в размере 105000 руб. Сумма всех нераспределенных постоянных косвенных производственных затрат составила 177000 руб. [3, 4, 10].

В соответствии с ПБУ 5 / 01 в себестоимость единицы готовой продукции следует включать сумму всех фактических затрат, распределенных на основании фактического выпуска продукции:

- прямые материальные затраты на производство - 4500 руб.;
- прямые затраты на оплату труда - 2250 руб.;
- амортизация производственного оборудования - 2400 руб. (144000 руб. / 60 ед.);
- затраты на электроэнергию и водоснабжение - 1100 руб. (66000 руб. / 60 ед.);
- затраты на оплату труда общепроизводственного персонала (с учетом страховых взносов) - 3500 руб. (210000 руб. / 60 ед.).

Принимая во внимание МСФО (IAS) 2 «Запасы», необходимо отметить, что сумма запасов, признанных в качестве расходов в течение периода (себестоимость продаж), включает в себя затраты, которые уже были включены в оценку тех запасов (уже проданных на данный момент) и нераспределенную часть производственных накладных расходов и сверхнормативных величин себестоимости производства запасов. В зависимости от деятельности организации, могут включаться и другие суммы, такие как затраты на сбыт продукции. Значения показателей, сформированных в соответствии с российскими бухгалтерскими стандартами и МСФО (IAS) 2 «Запасы», представлены в таблице 1. Общехозяйственные расходы могут включаться в себестоимость готовой продукции при формировании показателей, соответствующих российской системе учета.

В заключении можно отметить, что в отличие от ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов» в МСФО (IAS) 2 «Запасы» можно более подробно раскрывать экономический потенциал организации и значительно влиять на показатели финансового состояния организации. В связи с этим, организациям, заинтересованным в привлечении денежных средств со стороны инвесторов или для принятия более рациональных управленческих решений по оптимизации производства, следует применять в своей деятельности МСФО (IAS) 2 «Запасы».

### Список литературы

1. Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России / В.В. Башкатов, Д.С. Гушин // В сборнике: Актуальные проблемы экономики. 2015. С. 112 - 114.
2. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: / М.А. Вахрушина // Учеб. пособие М.: Омега - Л, 2013. С. 115 - 134.
3. Гусакова А.А. Нематериальные активы: сравнительный анализ РСБУ и МСФО / А.А. Гусакова, С.А. Муллинова // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 17. С. 798 - 801.
4. Жердева О.В. Проблемы использования оценки активов по справедливой стоимости / О.В. Жердева, А.С. Костина // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. 2015. С. 72 - 75.

5. Кузнецова Н.В. Трудности перехода России на МСФО / Н.В. Кузнецова, М.В. Жорова, В.П. Багиаева // В сборнике: Наука, образование и инновации. Уфа, 2016. С. 88 - 91.

6. Кругляк З.И. Особенности составления отчета о совокупном доходе в соответствии с МСФО / З.И. Кругляк, Н.Н. Григорьева // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. 2016. С. 97 - 100.

7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н (в ред. от 27.06.2016)).

8. Муллинова С.А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 6. С. 201 - 205.

9. Николаева О. Международные стандарты финансовой отчетности / О. Николаева, Т. Шишканова. – М.: Ленанд, 2014. – 240 с.

10. Mullinova S., Karsanov K. Problems and prospects of competitive economy formation in the region // Modern European Researches. 2015. № 7. С.38 - 42.

11. Mullinova S. The economic researches: the analysis of fixed assets structure in agriculture // Modern European Researches. 2015. № 5. С.59 - 63.

© Д. М. Кагазежева, С. А. Муллинова, 2017

## УДК33

**Зимина А.Ю.**

Студент 3 курса, группы Финансы и кредит (3 - ФК)

Институт экономики, финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет  
Научный руководитель: доцент., Ибрагимова Зульфия Фануровна

## **ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

Инновационное развитие и инновационная деятельность является неотъемлемой частью большого процесса развития нашей страны. Решающим средством повышения эффективности общественного производства, совершенствования структуры экономики, обеспечения экономического роста и решения социальных задач является научно - технический прогресс. Инновация и модернизация тесно связаны с понятием научно - технического процесса[1]. Инновации представляют собой новшества в технологических процессах, которые затрагивают различные сферы нашей деятельности. Модернизация и разработка новых технологий в сфере услуг, производства, медицины, науки и образования в целом способствует активному развитию экономики и нашей страны в целом.

В начале 90 - ых годов в связи с развалом СССР, Россия начала переходить на новую ступень и совершила радикальный переход экономики от энергосырьевой к инновационной модели. Этот прорыв позволил модернизировать технологические структуры от устаревших производств.

В России стало необходимо разработку программ и стратегий в различных направлениях. Фундаментальной основой национальных стратегий, концепций и программ развития являются научно - технологические прогнозы. Как правило, прогнозы разрабатываются на краткосрочной (от нескольких месяцев до 3 лет), среднесрочной (3 - 5 лет) и долгосрочной (5 - 50 лет) основах.

Можно выделить несколько этапов прогнозирования инновационной деятельности: анализ отклонений и анализ благоприятных факторов на основе показателей; пути решения возможных проблем; разработка целевых программ и проектов; инвестиционное обеспечение программ и их финансирование; внедрение технологий, программ, концепций, их поддержание и развитие.

По мере стабилизации экономики России возрос интерес к проблемам инновационного развития страны. В Российской Федерации на современном этапе развития экономики происходят изменения, связанные с улучшением качества жизни населения, усилением национальной экономики и повышением эффективности производства. Исследователи и аналитики, сталкиваются с рядом проблем, которые возникают в процессе разработки прогнозов инновационной деятельности.

Представляется проблема достижения оптимального равновесия между целями, объектами и ресурсным обеспечением для осуществления программ. Дело в том, что ресурсы в стране ограничены, поэтому остро стоит вопрос их оптимальной комбинации и направлений использования. Необходимо правильно расставить приоритеты и рационально использовать ресурсы таким образом, чтобы не создавать дополнительных проблем, к которым относится такая глобальная проблема, как загрязнение окружающей среды.

Сложность прогнозирования в сфере производства и новых технологий также состоит в том, что мы не можем знать точно, будет ли та или иная технология полезна обществу. В этом вопросе следует правильно рассчитать затраты на реализацию таких концепций, во избежание больших потерь и высокой затратой ресурсной базы.

Для создания какой - либо технологии, и ее внедрения в нашу повседневную жизнь, требуется определенный период времени. Такая проблема как «моральное устаревание» имеет место быть. Следует учитывать развитие технологий и развития тенденций технического прогресса таких передовых стран, как Япония, США и Китай. Догнать и перегнать страны в экономическом развитии было бы серьезным шагом на пути развития нашей страны. В настоящее время, у России есть еще одна существенная проблема, связанная с «утечкой мозгов». Эта ситуация, когда население массово эмигрирует, в основном это специалисты, учёные и квалифицированные рабочие. Причинами могут служить политические, экономические, религиозные и иные следствия. С этой проблемой активно борется государство.

Инновационная стратегия на долгосрочную перспективу должна быть направлена на развитие и постоянное поддержание на высоком уровне инновационных способностей всей общественной системы, на создание благоприятной инновационной среды. В процессе становления инновационной рыночной модели экономического развития первоочередное внимание должно уделяться развитию и активизации инновационной деятельности, развитию производства на основе воплощения результатов научных исследований.

### Список используемой литературы:

1. Интернет - журнал «Наукovedение»: «Прогнозирование инновационного развития: международные тенденции и российский опыт», 2014 <http://naukovedenie.ru/PDF/49EVN314.pdf>
2. Ибрагимова З.Ф. Качество образования как критерий оценки конкурентоспособности рабочей силы на международном рынке труда // Модернизация высшего образования в России: опыт истории и векторы развития: сборник Международной научно - практической конференции, посвященная 100 - летию со дня рождения Чанбарисова Ш. Х., первого ректора БашГУ. 2016. С. 291 - 299.
3. Ибрагимова З.Ф. Нечеткий подход как эффективный инструмент анализа социально - экономических проблем // Методологические проблемы моделирования социально - экономических процессов: Сборник статей II Всероссийской конференции с международным участием. 2014. С. 34.

© Зимина.А.Ю.

УДК33

**Иванова А.С.**

Студентка

Санкт - Петербургский государственный экономический университет  
Санкт - Петербург, Российская Федерация

### KNOWLEDGE AS RESOURCE OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Today modern technologies, the new markets, human knowledge more influence on development of the world market. It is the most important for the Russian economy because the national science has the developing nature. In the conditions of the modern world the development of the Russian economy is most urgent. It is worth noticing that GDP growth per capita is over the last 10 years observed (I grew from 8,0 thousand in 2002 to 17 thousand in 2013). For the same period Russia on rates of economic growth was bypassed by only such countries as China, India and Turkey. Though today the status of the majority of the countries determines not only of the economic, military and political development, but of competitive knowledge - intensive products. And if to speak in more detail, information technologies play the most important role in this aspect. In these conditions the state will pay attention to more priority special technological equipment and to updating of key branches of economy. It is worth noticing that there is a social - economic strategy of development for Russia "2020" which characterizes ways of further development of our country. Within this idea it is provided to remove Russia in number of techno leading. For this purpose in state policy emphasis on partnership "state - part firms" for development of a new technological system. Formation of new national economy is impossible without development of a human resource. Despite all this the main problem of similar development is inability to implement scientific, technical and innovative potential. Value of this component remains quite low.

Now many entities, on the contrary, are aimed at selecting and finding more competent, motivated and educated workers. The human resource, which is able to build up correctly

works and partnership, will allow the entity to achieve big heights. It is much important to note, that not only technological and modern equipment of the entity, but also knowledge and the ideas, skills and experience which it can enclose in production process will be responsible for business competitiveness. The modern innovative and scientific and directed economy can't exist without the intellectual developed and experienced person. In total a major factor of development of economy is the person and his abilities. Value of this component remains quite low.

For similar development the economy it is need also development of creative undertakings in the person. Creativity helps to keep and pass on experience. Unlike rational thinking, creative thinking helps emergence of new. It cover all sphere of activity of the person and, of course, not to avoid also the social and economic part of development of society. Today a special tendency is increase of a number of creative specialists for increase in competitiveness of national business and the separate entities.

As it was already said above, on strategy "2020" it is provided wide development of the majority of spheres of activity. For this purpose it is necessary to develop human resources. It will provide the innovative growth, reorganization economy and providing new model of growth. In these conditions the leading role will be sent to increase in education, investment attraction to a human capital. All this will provide competitiveness of national economy. Today education of workers and their qualification occupies the predominating role in the course of the competition. To this day the Russian educational system keeps industrial nature. For this reason now there is an urgent task: reorganization of educational system which will satisfy to requirements of new economic structure.

For improvement of efficiency and quality of education it is necessary to perform many measures for its upgrade. Investment attraction, improvement of hardware, advanced training of workers will give the same reaction towards development of an economic and production order of the country. The solution of the improvement of science and education as an important component of a human capital, sees in reorganization of the mechanism both at the level of the state, and in formation of private state partnership.

#### **Список используемой литературы:**

1. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА - М, 2009.
2. Николаев О.В. Кадровый потенциал наукоемких производств: пути выхода из кризиса. М: Экономика, 2005
3. Ковалев Ю.Ю. География мировой науки. - М.: Гардарики, 2002
4. Николаев О.В. Опыт США в развитии центров науки и инноваций / Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. – 2012.–№ 13 ( 18 ), с. 154 - 159
5. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально - экономические аспекты развития) / под ред. В.Л. Макарова, А.Е. Варшавской. – М.: Наука, 2001.

**Ислентьева Е.М.,**

студентка 1 курса магистратуры  
Институт экономики и управления, СКФУ  
г. Ставрополь, Российская Федерация

**Калугина О.В.,**

студентка 1 курса магистратуры  
Институт экономики и управления, СКФУ  
г. Ставрополь, Российская Федерация

## **БАНКРОТСТВО ФИРМЫ КАК СПОСОБ ЕЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ**

Когда люди слышат о том, что фирма обанкротилась, они сразу представляют себе наименее благоприятные варианты развития ситуации, а именно, полное разорение и прекращение деятельности фирмы. В статье рассказано о том, что иногда, после банкротства, фирма может возродиться и обрести вторую жизнь. Так как же банкротство может помочь фирме?

В основу банкротства фирмы заложены определенные юридические и экономические операции, итогом которых является очищение организации от задолженностей, возврат её дебиторского долга, именно поэтому банкротство можно применять в качестве средства вывода субъектов предпринимательской деятельности из сложной финансовой ситуации.

[1]

Рассмотрим вышесказанное утверждение более подробно. Компания Chrysler – американская автомобилестроительная компания объявила о банкротстве в 2009 году. Она могла бы избежать процедуры банкротства – для этого ей было необходимо выполнить всего три условия, поставленных перед ней антикризисной комиссией при администрации президента США:

- Договориться с автомобильной компанией Fiat об альянсе;
- Убедить профсоюз сократить зарплаты рабочим и временно приостановить выплату бонусов;
- Уговорить своих кредиторов реструктурировать долги.

И если первые два условия Chrysler сумел выполнить до обозначенного «дедлайна», то договориться с кредиторами руководство компании не успело. Chrysler предложил погасить треть своего долга наличными в обмен на отсрочку с выплатами, однако несколько хедж - фондов, которым принадлежит около 30 процентов общего долга компании, отказались принять это предложение. В результате, правительство было вынуждено прибегнуть к процедуре защиты Chrysler от банкротства. [3] На этот шаг Chrysler пошел после того, как стало ясно, что договориться со всеми кредиторами о реструктуризации долгов не получается.

Угроза банкротства побуждает не только предприятия, но и органы государственного управления принимать меры по восстановлению активного баланса и улучшению деятельности предприятий. Законодательством предусмотрен комплекс мер по восстановлению платежеспособности должника, направленных на предотвращение массовых банкротств.

В связи с этим и по указанию Казначейства США компания Chrysler LLC и 24 ее дочерние компании в Америке подали иск о добровольном банкротстве по статье 11 Закона США о Банкротстве в суд Южного Округа Нью - Йорка:

По Главе 11 Закона США о банкротстве, реорганизация – это процедура, используемая, главным образом, компаниями, в которой должник обычно продолжает владеть своим имуществом и вести любую деятельность, но обязан представить кредиторам на рассмотрение план реорганизации, который утверждается судом.[4]

Рассмотрим финансовое положение взятой фирмы до её банкротства и после. Для этого проведем анализ продаж.

Таблица 1 - Продажи компании Chrysler 2008 по 2011 года

Календарный год	Продажи в США	Изменение / год
2008	1,453,122	▼ 30 %
2009	931,402	▼ 36 %
2010	1,085,211	▲ 17 %
2011	1,369,114	▲ 26 %

Исходя из анализа, можно сделать вывод, что после 2009 года, именно того года, когда фирма обанкротилась, её продажи пошли вверх. [6]

Здесь возникает вопрос, что же способствовало этому?

На самом деле, банкротство для этой компании не означало прекращение ее существования; ее всего на всего ждала глобальная реструктуризация. Ряд жизнеспособных и прибыльных активов был проданы - эти деньги пошли на погашение части шестимиллиардного долга автопроизводителя, а остальные подразделения, способные приносить доход, были реорганизованы и продолжали свое существование. Именно они позволили «Chrysler» рассчитаться как с оставшимися долгами, так и с новыми. Общая сумма грядущих займов, по разным данным, составила – от шести до восьми миллиардов долларов США.

Концерн Chrysler Group после почти двухмесячного простоя возобновил работу одного из своих сборочных предприятий, которое располагается в Детройте. Остальные заводы «Chrysler» пока оставались закрытыми и точное время возобновления их работы руководство компании пока не называло.

Все заводы автопроизводителя были закрыты в связи с проведением процедуры защиты компании Chrysler от кредиторов по 11 - й статье Кодекса США о банкротстве, которая была начата после достижения соглашения о создании альянса между американским концерном и итальянской фирмой Fiat. Сделка по передаче компании «Fiat» основных активов Chrysler и создании новой компании, освобожденной от всех долговых обязательств предшественника была заключена. В «новом Chrysler» самый крупный пакет акций принадлежал профсоюзу, а концерн Fiat владел только 20 процентами акций, но с возможностью увеличения доли до 35 процентов. [5]

Зачем же FIAT выкупил «Chrysler»?

В первый день 2014 года глава FIAT Серджио Маркионне договорился с «United Auto Workers VEBA Trust» о выкупе 41 - процентной доли акций «Chrysler». Таким образом, итальянский концерн 20 января 2014 года стал единоличным владельцем компании.

Стоит заметить, что эта сделка – крупнейшее слияние в автопроме после объединения VAG и «Porsche», даже несмотря на то, что те 4,35 миллиарда долларов, которые FIAT заплатил за «Chrysler» – лишь десятая часть той суммы, потраченной «Daimler» 15 лет назад. Как ожидается, она позволит Маркионне объединить финансовые потоки обоих производителей и добиться более качественной и эффективной технической интеграции между брендами.

Кроме того, полный контроль над «Chrysler» дал возможность FIAT не только приступить к полномасштабной реализации своей долгосрочной стратегии развития, но и бросить вызов таким игрокам, как General Motors и Volkswagen.

Иными словами, на бумаге все выглядит просто замечательно. В первую очередь от этого слияния выиграл «Chrysler», который уже отчаялся стать хотя бы вторым по величине американским производителем. Однако доступ к ресурсам итальянского партнера, в купе с разработкой более дешевых универсальных платформ позволило компании существенно снизить затраты на создание новых моделей.

Помимо этого, эта сделка помогла американцам избежать первого в своей истории публичного размещения акций, что с одной стороны, позволило бы привлечь дополнительный капитал, но с другой, чревато потенциальной потерей контроля над управлением. Отказ от IPO обошелся FIAT в \$1,75 миллиардов.

FIAT же в свою очередь получил в распоряжение достаточно сильный производственный кластер. В настоящее время «Chrysler» владеет тремя площадками в Северной Америке (в Онтарио, Огайо и в Мичигане), притом все три не так давно получили «бронзовый» статус, свидетельствующий о том, что загруженность производства там превышает 60 % . Учитывая тот факт, что у самого FIAT на тот момент был средний показатель загруженности европейских заводов, который не превышал 40 % , итальянцы от этой сделки только выиграли.

Выиграли они еще и потому, что слияние позволило концерну поддерживать финансовые показатели на фоне потерь на европейском рынке. Без «Chrysler» FIAT закончил бы 2012 год с убытком в 1 миллиард евро, по факту же чистая прибыль составила без малого 2 миллиарда долларов. Положительный отчет в том году обеспечили как раз американцы.

И все же, браком по расчету это слияние не назвать. Дело в том, что кинувшись спасать тонущий «Chrysler», FIAT в 2009 помог ему не столько деньгами (в то время американский производитель терял по 100 миллионов долларов в день), сколько грамотным менеджментом, что позволило оптимизировать процессы и свести к минимуму те потери, которые образовались вследствие кризиса.

Итак, в этой статье было наглядно представлено, что банкротство фирмы не всегда приводит к ее исчезновению, а даже наоборот, дает возможность лишний раз проанализировать схему ведения бизнеса, а также учесть все свои ошибки на будущее. Все трудности, пройденные фирмой, дают ей толчок для развития, а также преимущество перед конкурентами.

#### **Список использованной литературы:**

1. [www.biznes-info.ru](http://www.biznes-info.ru) - портал Бизнес и Финансы «Biznes-info»
2. [www.avtovzglyad.ru](http://www.avtovzglyad.ru) - официальный сайт журнала «АВТОВЗГЛЯД»

3. [www.motor.ru](http://www.motor.ru) - официальный сайт интернет - журнала «Motor.ru»
4. [www.journal.am.ru](http://www.journal.am.ru) - официальные сайт интернет - журнала «Am.ru»
5. [www.worldautopost.info](http://www.worldautopost.info) - портал «Автомобильные новости со всего мира»
6. [www.wikipedia.ru](http://www.wikipedia.ru) – официальный сайт свободной энциклопедии

© Истлентьева Е.М., Калугина О.В.

**УДК 379.85**

**Е.Е. Кабанова**

Кандидат социологических наук,  
старший преподаватель кафедры менеджмента  
и административного управления РГСУ  
г.Москва, Российская Федерация

**Е.А. Ветрова**

Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента  
и административного управления РГСУ  
г.Москва, Российская Федерация

**Ю.Р. Мингазова**

студентка, направление подготовки «Государственное и муниципальное управление»,  
кафедра менеджмента и административного управления РГСУ  
г.Москва, Российская Федерация

## **ГОРОД КАК ПРОДУКТ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТУРИСТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ВЛАДИМИР)**

В современных условиях важную роль в экономике и общественной жизни играет туризм. Необходимость развития туристической привлекательности территорий является одной из приоритетных социальных задач государства [7, с. 27]. Значимость туристского сектора определяется общим и частными эффектами. Частные эффекты образуются за счет услуг — слагаемых туристского продукта. Необходимо отметить, что потребление туристского продукта может носить как активный так и активно - пассивный характер. Активные туристы во многих случаях проживают в палатках и сами готовят себе пищу. Активно - пассивные туристы останавливаются в гостиницах и пользуются услугами предприятий ресторанного хозяйства.

Туристский продукт — это комплекс услуг, работ, товаров, необходимых для удовлетворения потребностей туриста в период его туристского путешествия [11].

Туристский продукт состоит из элементов и компонентов. В первом случае это тур, дополнительные туристско - экскурсионные услуги, товары. Во втором - место назначения, транспорт, размещение [3].

Начальным элементом является тур. Он включает в себя туристский пакет, комплекс услуг, маршрут и сроки пребывания, которые складываются под воздействием параметров макроуровня, определяемые социокультурными, историческими, природными,

административными факторами и особенностями жизнедеятельности локального социума, спецификой функционирования объектов туристической инфраструктуры [6, с. 192].

Владимир — один из наиболее посещаемых туристами городов Золотого кольца: здесь сохранилось несколько изумительных памятников русской средневековой белокаменной архитектуры. В первую очередь это касается трех достопримечательностей, внесенных ЮНЕСКО в список объектов всемирного наследия: Успенский собор, Дмитриевский собор и Золотые ворота.

Туристские товары - материальные предметы потребления, сувенирная и иная товарная продукция, которые прямо или опосредованно необходимы туристу в процессе потребления туристских услуг [3]. Они выступают как специфическая материальная часть туристского продукта, включающую туристские планы и карты городов, открытки, буклеты, сувениры, туристское снаряжение и тому подобное. Во Владимире туристские товары можно приобрести повсюду: на торговых рядах, возле памятников, храмов и монастырей, на привокзальной территории.

В городе Владимир существует два экскурсионных маршрута по городу, однодневные, двух и трехдневные маршруты по городам Владимирской области, а так же пешие прогулки по старинным улочкам города и памятникам древней архитектуры.

Внутренние маршруты. Первым является маршрут "Здравствуй, Владимир!" протяженностью 2,5 километра [12]. Он берет свое начало от Вокзальной площади, далее к Рождественскому монастырю, Дмитриевскому и Успенскому Соборам, Никитинскому Бульвару, а завершается туристический маршрут возле Золотых Ворот.

Вторым местным маршрутом является "Вдоль по старинной дорожке" протяженностью 1,5 километра [12]. Он посвящён главной во все времена дороге Владимира, нынешней Большой Московской. Место отправления – Студёная гора. С неё хорошо просматривается весь предстоящий маршрут и Золотые Ворота – бывший центральный вход в город. Следом идет осмотр Троицкой Церкви, Торгового Ряда, моста 850 - летия города. Окончание прогулки является смотровая площадка парка имени Пушкина, с которой предстает вид закладьменского простора и старой садовой городской части.

Для двух и трехдневных экскурсионных программ туристам необходимы места отдыха, ночного пребывания, пункты приема пищи. Во Владимире располагается 32 зоны для отдыха. К ним относятся 2<sup>х</sup> и 3<sup>х</sup> звездочные отели, хостелы, мини - отели. На территории города действует несколько сотен кафе, ресторанов, столовых, закусочных.

Для перемещения по городу туристам необходимы средства перемещения - транспорт. Транспортные услуги - один из основных видов услуг в туризме. На них приходится и основная доля в структуре цены тура.

Заказывая туристический пакет допускается заказ экскурсионных автобусов для групп, так же можно добраться до Владимира самостоятельно, используя поезда железнодорожного сообщения. Еще один способ передвижения автомобиль, например от Москвы до Владимира можно добраться всего за 2 - 3 часа, ведь расстояние составляет всего 181 километр. Так же, из Москвы можно добраться до городов Владимирской области автобусами, отправляющимися с автовокзалов.

Для оказания услуг по перевозке населения в городе функционирует троллейбусное и автобусное сообщение: ежедневно на маршруты выходит более 250 автобусов по почти 30 маршрутам и 102 троллейбуса по 8 маршрутам. Существует 10 автобусных маршрутов (они

обозначаются литерой «С» после номера маршрута), где действует право льготного проезда по единому социальному проездному [10]. Самый полезный маршрут для туристов – троллейбус № 5, который следует от привокзальной площади по ул. Большой Московской через весь центр.

Помимо многочисленных экскурсионных маршрутов и программ на территории города располагаются культурно - развлекательные услуги. Дабы отдохнуть от посещения исторических мест или просто провести свободное время с пользой, туристам предлагается:

- побывать в кинотеатрах - их в городе 4;
- посетить драматический театр им. Луначарского, филармонию, театр кукол;
- заглянуть в спортивные учреждения, которые, к слову, вырастили таких чемпионов мира как Юрий Лодыгин - футбол, Алексей Прокуроров - лыжные гонки, Юрий Королёв - спортивная гимнастика [5];
- нанести визит в один из 12 дворцов культуры, среди них Ледовый дворец спорта.

Город Владимир привлекает туристов не только своими культурно - историческими ценностями, множеством монастырей и храмов, но и своим торговым брендом «Владимирская вишня». Это сорт вишни, который может считаться одним из самых старых в нашей стране. Бытует мнение, что в России он появился в 16 в. благодаря странствующим монахам, которые принесли его с собой из южных стран. Постепенно растение акклиматизировалось и распространилось до Владимирской губернии и соседних земель.

Несколько лет назад местные власти запатентовали «Владимирскую вишню» как бренд Владимирской области. Под данным брендом ежегодно в городе проводится фестиваль семейного фильма «Владимирская вишня», «Вишневый спас на Патриаршем Саду», ярмарки варенья.

В центре Владимира в ближайшее время откроется дом - музей Владимирской Вишни. С 2015 года в собственности города находится, так называемый, американский дом. В данный момент ведется капитальный ремонт дома под музей вишни. Что именно будет внутри, пока остается тайной. Обещают лишь удивить посетителей разнообразием форм и материалов. Ведутся переговоры с производителями сувенирной продукции — это и гусевский завод хрусталя, и местные кузнецы. Кроме этого есть планы организации вишневого сада во дворике для того, чтобы проводить выездные мероприятия браков, летние мероприятия для детей или просто прогуляться по саду, пробуя на вкус знаменитую «Владимирскую вишню».

### **Список использованной литературы:**

1. Байнова М.С., Козырев М.С., Петров А.В. Корреляционный анализ государственного воздействия на отдельные аспекты российской экономики. Актуальные проблемы экономики. 2016. Т. 182. № 8. С. 334 - 343.
2. Ветрова Е.А. Расширение ресурсной базы нематериального производства как основы повышения благосостояния общества: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.01) / Ветрова Екатерина Александровна; Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. - Тамбов, 2009.
3. Восколович Н.А. Маркетинг туристских услуг. Юнити - Дана. 2012. - 207с.
4. Евстратова Т.А. Государственная молодежная политика в сфере досуга и творчества. Социальная политика и социология. 2011. № 4 (70). С. 55 - 66.

5. Инфраструктурный портал Владимирской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vladimirskaya-rus.ru>

6. Кабанова Е.Е. Роль местного самоуправления в развитии туристической привлекательности муниципального образования. Материалы Афанасьевских чтений. 2015. Т. 1. № 13. С. 191 - 194.

7. Кабанова Е.Е. Развитие туристической привлекательности муниципальных образований. Научный вестник МГИИТ. 2016. № 1 (39). С. 26 - 30.

8. Кабанова Е.Е. Внутренний туризм как средство патриотического воспитания молодежи. В сборнике: Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы Сборник статей Международной научно - практической конференции. В 6 - ти частях. 2016. С. 67 - 70.

9. Козырев М.С. Порядок принятия и исполнения административного регламента предоставления государственных услуг федеральными органами исполнительной власти. Материалы Афанасьевских чтений. 2016. № 4 (17). С. 32 - 35.

10. Официальный сайт органов местного самоуправления города Владимира. Экономика и городское хозяйство. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.vladimir-city.ru](http://www.vladimir-city.ru)

11. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. СПб., 2006. - 416 с.

12. Туризм без границ: прогулки по Владимиру. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.turizmbezgranic.ru](http://www.turizmbezgranic.ru)

13. Kryukova E., Vetrova E., Urzha O., Alieva Z., Konovalova E., Bondaletova N. Problems of attracting foreign investment in Russia. Journal of Applied Economic Sciences. 2016. Т. 11. № 2. С. 226 - 233.

© Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, Ю.Р. Мингазова, 2017

**УДК 331**

**А.В.Калинина**

Студ.БАбд - 31, УлГТУ

Г.Ульяновск, Российская Федерация

## **САМОЗАНЯТОСТЬ КАК ФОРМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **Аннотация**

Статья посвящена оценке и представлению самозанятости населения, как формы предпринимательской деятельности. В статье приводятся основные причины перехода на самозанятость, ее виды и сущность. Также изложены характерные особенности предпринимательства.

Ключевые слова: занятость, самозанятость, предпринимательство, предпринимательская деятельность, индивидуальный предприниматель.

Занятость - важнейшая экономическая основа, на которой базируется уровень жизни людей.

Занятость можно классифицировать по нескольким признакам: по сферам производства и формам собственности, по степени легальности и юридической оформленности, по экономической эффективности и социальной значимости. Один из ключевых моментов занятости - разделение ее по статусу: наемный работник и работающий не по найму.

В настоящее время, большое количество экономически активного населения хотело бы самостоятельно организовывать свою трудовую деятельность, а не работать по найму.

Приоритетным направлением государственной политики является малое предпринимательство, цель которой - создание условий его развития. Малое предприятие становится ключевым звеном развивающегося предпринимательства, основным местом занятости для большинства экономически активного населения. [3, с. 10]

В российских программах занятости речь, как правило, идет о самостоятельной занятости в таких сферах как предпринимательство в торговле, надомное производство, оказание частных услуг. К самозанятым относят также хозяйства населения - с производством в домашних хозяйствах или собирательство. Хозяйства населения - это потребительское хозяйство на- приусадебном или садово - огородном участке, основанное на- личном труде: выращивание ягод, овощей, картофеля; содержат скот, птицу, т.е. получают продовольственные товары, пополняя свои доходы в натуральной форме. Или как источник денежных доходов в результате реализации продукции.

Кроме того, к самозанятым можно отнести и электронную самозанятость ("фрилансеров"). В этом случае речь идет об умственном труде, который понимается как производство и обработка информации. Сегодня такая занятость активно расширяется за счет работников, напрямую связанных с информационными технологиями. Например, программисты, веб - дизайнеры, специалисты по интернет - рекламе и управлению виртуальными проектами и др. Расширяющаяся доступность и портативность необходимых для работы с информацией средств производства (компьютерной техники) позволяет многим профессионалам самостоятельно выходить на рынок, избегая отношений найма.

Самозанятость - это включение в социальную структуру общества незанятых людей посредством предоставления им возможности трудиться на особых условиях, на условиях самоорганизации.

К основным причинам перехода на самозанятость можно отнести следующие: [1, с. 5]

1) потеря работы вследствие увольнения, сокращения штатов, банкротства предприятия - тем самым потеря основного источника существования;

2) недостаток средств к жизни, задержки с выплатой заработной платы и социальных трансфертов (пенсий, пособий);

3) поиск более стабильного и более высокого источника дохода;

4) поиск работы, обеспечивающей более полную самореализацию, интерес к предпринимательству.

Для незанятого человека через самозанятость предоставляется возможность стать предпринимателем, хозяином своего дела, а для общества - вовлечь большие массы незанятых, в общественно полезное дело.

Самостоятельная занятость населения в Российской Федерации захватывает как формальный, так и неформальный секторы экономики, каждый из которых включает свои виды.

Формальная самозанятость представляет собой традиционную занятость в организациях малого бизнеса. Ее отличием является привлечение наемных работников. К неформальной самозанятости относится официально не зарегистрированная экономическая деятельность, занятые которой не платят налогов. [2, с. 670]

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, предпринимательской деятельностью является - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. [4]

Основными формами предпринимательской деятельности в России являются: индивидуальная (частное предпринимательство) и коллективная (предусматривающая создание юридического лица).

Предпринимательством можно заниматься и без образования юридического лица. В этом случае предпринимательство будет индивидуальным, а предприниматель приобретает статус индивидуального предпринимателя.

Физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность в качестве индивидуального предпринимателя, должно выступать под своим именем (ст. 19 ГК РФ).

Вести предпринимательскую деятельность самостоятельно в качестве индивидуального предпринимателя может физическое лицо, достигшее, но законодательству Российской Федерации, полной дееспособности, то есть способности своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (ст.21 ГК РФ), поэтому стать индивидуальным предпринимателем можно по достижении 18 лет.

Таким образом, сущность самозанятости в России заключается в том, что гражданин сам находит для себя источник доходов, обеспечивающий его достойное существование в результате экономической деятельности, не противоречащей законам страны. В данной работе под самозанятыми понимаются владельцы малых, микропредприятий, предпринимателей, занятых индивидуальной трудовой деятельностью без образования юридического лица, занятых в домашних хозяйствах. Такой подход к определению категории самозанятых граждан является наиболее подходящим целям политики по снижению напряженности на рынке труда, путем расширения активных форм занятости через развитие предпринимательства и малого бизнеса.

### **Список использованной литературы:**

1. Абрамова Е.А. Самозанятость населения как ступень подъема экономики в период преодоления кризиса // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. - 2010. - №1. - 5 с.
2. Абрамова Е.А., Ильченко А.Н. Роль малого предпринимательства в кризисной самозанятости населения // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3 - 3. – 670 с.
3. Баева О.Н. Особенности управления персоналом в малом и среднем бизнесе / О.Н. Баева // Вестник БГУ. - 2012. – 10 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс] // Сайт: КонсультантПлюс - надежная правовая поддержка. – URL: <http://www.consultant.ru> .

© А.В. Калинина, 2017

## ФОРМЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ ЛУКОЙЛ

Публичное акционерное общество «Нефтяная компания «Лукойл» - крупнейшая нефтяная компания нашей страны. Лангепас, Урай, Когалым - именно из названий этих трех городов нефтяников и произошло название компании «Лукойл».

В современных реалиях развития российского общества большое значение имеет развитие его производительных сил. Отсюда и вытекает актуальность исследования эффективности выстраивания корпоративных отношений в организации их профессиональных составляющих. Область, связанная с корпоративной культурой, очень часто является своеобразным индикатором, от уровня, развития которого напрямую зависит эффективное решение стоящих перед организацией задач [1].

Стейкхолдерский подход к корпоративной ответственности бизнеса предусматривает учет ожиданий стейкхолдеров во внешней и внутренней среде компании, то есть реализацию социальной активности как в отношении персонала, так и участие в программах поддержки образования и науки, здравоохранения, культуры, спорта [2].

Являясь крупной компанией, ЛУКОЙЛ реализует разностороннюю корпоративную социальную ответственность и традиционно входит в группу сильнейших в рейтинге отечественных социально ответственных компаний [3].

Рассмотрим направления внешней КСО компании ЛУКОЙЛ.

*Поддержка образовательных учреждений и детских домов.* Компания поставила перед собой одну из главных целей – это улучшение условий в образовательных учреждениях и детских домах. Обязательная поддержка подрастающего поколения присутствует во всех действующих программах «Лукойла»: благотворительных, спонсорских, программах по улучшению детско - юношеского спорта и культуры. Улучшение жизни населения в социальной сфере стоит на приоритетном месте во всех компаниях нашей страны, ПАО «Лукойл» не исключение. У компании стремление к сбалансированному подходу, осуществляя как поддержку детям, которые оказались в трудной жизненной ситуации, так и детям из вполне нормальных семей, помогая им развить свои способности и таланты.

Более 20 лет компания берет шефство над рядом детских домов по всей России. Более 70 детских домов и интернатов получили помощь по программам от «Лукойла». Компания помогает выпускникам учреждений получить профильное образование, улучшить свое здоровье, обрести профессию и найти свое место в жизни. Учитывая, что ограниченность детей, попавших в трудную жизненную ситуацию, компания не только предоставляет средства на улучшения материально - технической базы детских специализированных заведений, но и старается непосредственно участвовать в жизни ребят, помогая адаптироваться к той социальной среде, в которой в дальнейшем им придется находиться, после выпуска из детских домов и интернатов.

Так же компания направляет свое финансирование на подготовку высококвалифицированных специалистов в нефтегазовой отрасли. «Лукойл» содействует в улучшении ряда высших учебных заведений, в которых обучаются специалисты нефтегазового профиля не только в нашей стране, но и странам СНГ. Одно из таких высших учебных заведений является Азербайджанская государственная нефтяная академия.

*Поддержка медицинских учреждений.* ПАО «Лукойл» снабжает нужным оборудованием много специализированных медицинских учреждений и научно - исследовательских центров: «Гематологический научный центр РАМН», Российский кардиологический научно - производственный комплекс, Институт хирургии им. А.В. Вишневского.

Помогая улучшить систему здравоохранения и улучшая медицинскую систему услуг в регионах.

*Адресная помощь.* Предоставление помощи незащищенным слоям населения, таких как ветераны ВОВ, ветераны труда и инвалидов.

Фронтовики - нефтяники, ветераны ВОВ и труда располагают особым вниманием и заботой «Лукойла». Ежегодно ко дню Победы, ветеранам предоставляются денежные пособия и особые подарки. «Лукойл» оказывает содействия в помощи семьям военнослужащих, погибших в локальных конфликтах.

Поддержка ветеранов труда и инвалидов, компания оказывает не только денежные выплаты, но и пытается решать материальные проблемы самостоятельно и почувствовать себя нужными обществу.

*Корпоративное волонтерство.* Развивающаяся форма волонтерства в компании – это поддержание донорских акций сотрудниками центрального офиса. В 2010 году проводя данную акцию, было собрано более 170 литров крови. Сотрудников, принявших участие, насчитывало свыше 380 работников офиса.

Помимо внешней КСО, Компания реализует социальную активность в отношении персонала. Рассмотрим отдельные примеры.

*Спартакиада.* «Лукойл» думает и о здоровье своих сотрудников, проводя, во всех регионах нашей страны, где находятся офисы компании, спортивные соревнования в различных зимних и летних видах спорта.

В ходе исследования деятельности компании удалось выяснить, что в ПАО «Лукойл» трудоустроено большое количество людей разнообразных специальностей. Многообразие профессий вносит сложности в систему мотивации и оплаты труда. Тем не менее, вся политика руководства компании направлена на возможно более полное удовлетворение жизненно важных интересов работников, сохранение их здоровья, создание благоприятных условий для высокопроизводительного труда.

### **Список используемой литературы**

1. Корпоративная социальная ответственность / Э.М. Коротков, О.Н. Александрова, С.А. Антонов; под. Ред Э.М. Короткова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 445 с.

2. Брусенцова Л.С. Стейкхолдерский менеджмент в социальной ответственности бизнеса // Актуальные вопросы социально - экономического и инновационного развития современного общества: Сбор. науч. трудов. Выпуск XVI: - Уфа: Аэтерна, 2014. – с.56 - 58

3. Брусенцова Л.С., Брусенцов Д.В. Социальная ответственность малого бизнеса: актуальность, ограничения, формы взаимодействия со стейкхолдерами // Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. Уфа, 2014. С. 84 - 87.

4. [http:// www.lukoil.ru /](http://www.lukoil.ru/)

© Л.Р. Каюмова

**УДК 336**

**Зиброва Н. М.**

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»  
в г. Шахты Ростовская область

**Коваленко В. Г.**

студентка бакалавриата Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»  
в г. Шахты Ростовская область

## **СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

В международной и отечественной практике управление активами и пассивами является одним из фундаментальных понятий финансового менеджмента банка. Это целенаправленный процесс постоянного регулирования структуры и динамики активов и пассивов банка, направленный на обеспечение экономической эффективности кредитной организации с позиций оптимизации риска и обеспечения достаточного уровня ликвидности.

Актуальность проблемы эффективного управления активами и пассивами для современных коммерческих банков определяется : возрастающей конкуренцией на рынках банковских услуг, необходимостью внедрения новых сложных продуктов, значимыми изменениями в структуре привлеченных средств, нестабильностью экономики, высоким уровнем требований Центрального Банка как и к самим коммерческим банкам страны, так и к их клиентам.[1, с 105.]

Управлением активами и пассивами (УАП) следует понимать процесс формирования и последующего регулирования такой структуры активов и пассивов баланса банка, которая обеспечивает достижение определенных стратегий и целей финансового менеджмента.

Итак, УАП банка это циклический процесс решения следующих задач:

- разработка краткосрочного прогноза по оценке эффективности источников и направлений использования средств;
- установление процентных ставок на кредиты и депозиты и доведение их до соответствующих подразделений банка;

– решение задачи установления процентных ставок по активным и пассивным операциям исходя из максимизации чистого процентного дохода в рамках утвержденных лимитов;

– оценка риска ликвидности, то есть способности приобретать денежные средства в наличной и безналичной форме быстро и по разумной цене для выполнения своих текущих обязательств.[2, с. 387]

Главная цель управления активами и пассивами представляет собой совокупность путей оптимизации размеров прибыли или стабилизации величины маржи (разности между процентными доходами и процентными расходами) при приемлемом уровне риска (ликвидности банка).

Целевыми результатами управления активами и обязательствами кредитной организации являются:

– защита акционеров и вкладчиков;

– поддержание ликвидности на уровне, достаточном для покрытия всех потребностей денежных потоков, при возможности выгодного размещения избытка ликвидности;

– управление процентным разрывом между активами пассивами, чувствительными к изменению процентной ставки, и максимизация доходов в пределах установленных лимитов рисков;

– получение прибыли от торговли валютой в пределах лимитов риска;

– поддержание достаточной величины капитала для погашения любых деловых рисков;

– оптимизация оценки продуктов и услуг в целях обеспечения рационального управления активами и пассивами и максимизации дохода банка.

Так же, следует отметить, что управление активами и пассивами требует наличия точной и достаточной информации как из внутренних, так и внешних источников. При этом внешняя информация необходима для прогнозирования экономического развития и формулирования стратегии, внутренняя для отслеживания выполнения политики по управлению активами и пассивами и оценки необходимости изменений в ней. Вся используемая банком информация должна быть значимой, надежной и своевременной.[3, с. 201]

Таким образом, правильное построение организационной структуры управления активами и пассивами обеспечивает адекватное распределение полномочий и обязанностей между соответствующими подразделениями банка и уровнями управления рисками, что позволяет наиболее эффективно реализовывать возложенные на них функции.

### **Список использованной литературы:**

1. Русинов В. Н. Финансовый рынок: инструменты и методы прогнозирования.– М.: Эдиториал УРСС, 2016. –216 с.

2. Черкесова Э.Ю., Довлатян Г.П., Морозова В.С., Абгарян А.В. «Роль антикризисного управления в современных условиях развития экономики России» // Перспективы развития восточного Донбасса.– 2015. – С. 383–388.

3. Козлова Е.П., Галанина Е.Н. Бухгалтерский учет в коммерческих банках – М.: Финансы и статистика, 2016 – 256 с.

© В.Г. Коваленко, Н.М. Зиброва, 2017

## **ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, МЕТОДЫ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Финансово - хозяйственная деятельность предприятия всегда была связана с обязанностью уплаты налогов в бюджет государства. В условиях современного мира: нестабильная социально - экономическая и политической ситуации в мире, меняющиеся системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка, лишь тщательно структурированная налоговая политика государства способна обеспечить рост бюджета страны, рост предпринимательской активности и улучшить социально - экономические показатели.

На сегодняшний день, российский бизнес переживает не лучшие времена, по причине введения санкций и контрсанкций, а также увеличения налогового бремени. Высокие налоги являются самой актуальной проблемой для предпринимателей. Одним из самых частоиспользуемых методов по снижению налогового бремени. Предприятие, разработавшее грамотную налоговую стратегию, может обеспечить себе повышение финансового благосостояния и максимизировать рентабельность производства за счет снижения налогов в долгосрочной перспективе. Однако есть ряд принципов, на которых должна составляться стратегия оптимизации налоговых расходов: законность, экономическая целесообразность и документальная подтвержденность.

Если рассматривать налоговую стратегию как один из компонентов финансовой стратегии организации, то необходимо выделить следующее:

1. Основная цель налоговой стратегии - оптимизация налоговых платежей и минимизация налоговых рисков, которая образуют систему целевых установок, поддерживающих достижение главных целей финансовой стратегии – обеспечение роста стоимости компании.

2. Для предприятия уплата налогов – это рост издержек и отток денежных средств. Данный факт необходимо учитывать при формировании стратегии управления денежными потоками фирмы.

3. Расширение производства приводит к росту налоговой нагрузки. При поиске дополнительных финансовых ресурсов, предприятию необходимо учитывать, что в дальнейшем потребуются искать варианты, позволяющие уменьшить отток денежных средств, что в свою очередь вызывает рост налоговых рисков.

4. Налоговая нагрузка на бизнес в России является достаточно высокой. Вместе с тем компании заинтересованы в предоставлении достоверной и полной отчетности внешним пользователям для принятия рациональных решений. Поэтому в условиях обостряющейся рыночной конкуренции и наличия существенных ограничений в возможности привлечения заемных финансовых средств необходима эффективная и безопасная финансовая стратегия,

основанная на принципах прозрачности в ведении бизнеса, охватывающая и сферу налоговых отношений.

В условиях современной рыночной экономики выделяют следующие типы налоговых стратегий, которые непосредственно используются предприятиями при разработке схем налогового планирования:

- стратегия максимально использовать налоговую безопасность направлена на абсолютное выполнение требований со стороны налогового законодательства на основе абсолютного признания расходов по всем налоговым статьям. Такая стратегия разрешает уменьшить налоговые риски, но связана с максимальной налоговой нагрузкой на бюджет предприятия, что не соответствует основной цели финансовой стратегии – увеличение рыночной стоимости компании путем максимизации прибыли;

- стратегия уклонения от налогов выражается в сознательных нарушениях налогового законодательства, что при выявлении налоговыми органами может привести к налоговым штрафам, пеням и т.д. В ее основе лежат использование методов, которые находятся за границами правового поля, и это не может быть приемлемым для организации, которая пытается быть прозрачной и строящей стратегию развития;

- стратегия оптимизации налоговых выплат выражается в сокращении величины налогового бремени, а также в оптимизации налоговых рисков посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика.

- стратегия «смягчения» последствий от уплаты налогов предполагает отказ от неправомерных сделок и к минимизации сомнительных хозяйственных операций. Она «балансирует» между стратегиями уклонения от налогообложения и стратегиями налоговой оптимизации.

Оптимизация налогообложения – это совокупность мероприятий, установленных законодательством, направленных на создание эффективных схем и договорных взаимоотношений, максимально снижающих налоговые обязательства налогоплательщиков [2, с.2].

Основным налогом, который уплачивают организации, находящиеся на общей системе налогообложения, является налог на прибыль, и именно он, как правило, является самым обременительным для налогоплательщиков.

Из практики деятельности современных организаций, можно выделить наиболее востребованные на сегодняшний день методы оптимизации налога на прибыль:

- переход организации на специальные режимы налогообложения и применение налоговых льгот;

- создание резервов;

- экономия за счёт амортизации.

Налоговая оптимизация призвана решать следующие задачи [3, с. 192]:

- осуществление устойчивого развития и усиление финансовой устойчивости предприятий на долгосрочной основе;

- налоговые нагрузки и их смещение на более поздний период, как преимущество перед конкурентами;

- развитие имиджа добросовестного налогоплательщика, использующего только правовые методы управления налоговыми платежами, установленные налоговым

кодексом, что в свою очередь не подвергает вложения собственников и инвесторов дополнительным рискам.

Список практических решений по развитию стратегии оптимизации налоговых выплат можно составить так:

- применение специального налогового режима с более мягкими налоговыми нагрузками;

- формирование налоговой стратегии, позволяющей сокращать величину налоговой базы по налогам на прибыль в текущем налоговом периоде и переносить нагрузку на последующие периоды;

- уменьшение расхода непроизводственного характера, который не может быть признан для цели исчисления налога на прибыль, и который не позволяет возмещать НДС из бюджета;

- внедрение отдельных учетов по различным категориям товаров и видов деятельности, которые облагаются НДС по различным ставкам, что позволяет законно уменьшить налогооблагаемую базу;

- использование всевозможных налоговых льгот, которые снижают налоговое бремя;

- минимизации рисков путем проведения проверки договора организаций, целью которых является обеспечение их юридической чистоты;

- рост квалификации персонала в областях налогообложения.

На основании вышеизложенного сделаем следующие выводы:

- стратегия оптимизации налоговых выплат позволяет организациям максимально бережно и эффективно применять финансовые ресурсы, соблюдая нормы налогового законодательства;

- в рамках реализации стратегии налоговых усовершенствований организации необходимо учитывать специфику ее деятельности, что позволит снизить налоговые нагрузки и риски.

Налоговая стратегия, выбранная предприятием отражает главные направления его развития в области налогообложения. Исходя из выбранной стратегии формируются годовые бюджеты предприятия, которые учитывают и налоги. Исходя из годовых бюджетов формируют тактические налоговые бюджеты, на период, выбранный предприятием. Тактически налоговые планы включают те мероприятия по налоговым оптимизациям, которые должны быть исполнены в конкретных условиях с учетом деятельности организации. Благодаря помощи тактическим налоговым планам происходит взаимодействие текущей деятельности таким образом, что в случае отклонения от назначенных задач в одном периоде могут быть достигнуты намеченные в годовом плане цели за счет более интенсивной работы.

К заключению, можно сделать вывод, что грамотная налоговая оптимизация – это не единовременное сокращение налога к уплате, а постепенное выстраивание такого бухгалтерского и налогового учета, которые будут направлены на снижение налоговых выплат в будущем. Прежде чем выбрать конкретный метод оптимизации, руководителю предприятия необходимо просчитать, насколько выгодно будет использование того или иного метода в перспективе. Проблемой применения налоговой оптимизации является неполнота отражения данного вопроса в законодательстве. В действующих нормативных актах нет четких критериев разделения способов оптимизации на правомерные и

неправомерные. Однако легальное снижение налоговой нагрузки является для налогоплательщика более привлекательным, чем сокрытие прибыли или использование черных схем оптимизации, что в свою очередь также является выгодным и для самого государства.

### **Список используемой литературы:**

1. Беспалов, М.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения [Текст] / М.В. Беспалов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2015. – № 23, 24. – С. 17.
2. Беспалов, М.В. Теоретические подходы к формированию и оптимизации финансовой структуры капитала компании [Текст] / М.В. Беспалов // Финансы, планирование, управление, контроль. – 2015. – № 6. – С. 1 - 2.
3. Митюкова Э.С. Налоговое планирование. Анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2016. – С.192.
4. Шестакова, Е.В. Налоговая оптимизация [Текст] / Е.В. Шестакова // Россбух. – 2015. – № 12. – С. 27 - 69.

© А.А. Корнеева, 2017г.

**УДК 338.43**

**Н.Н. Костева,**

кандидат экон. наук, доцент

**Е.А. Кравченко,** магистрант

Экономический факультет

Воронежский государственный аграрный университет

им. Императора Петра I

г. Воронеж, Российская Федерация

## **ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА**

В условиях конкуренции рыночные отношения ставят перед сельскохозяйственными предприятиями задачу увеличения объемов производства, рентабельности продукции и снижения ее себестоимости.

Особое место в условиях развития сельскохозяйственного производства приобретает аудит производственных затрат, его совершенствование, а также вопросы поиска резервов повышения эффективности производства продукции.

Аудит затрат и формирования себестоимости сельскохозяйственной продукции необходим для установления соответствия применяемой в организации методики расчета себестоимости, действующей в проверяемом периоде, нормативным документам, а также подтверждению правильности ее исчисления.

Проверка правильности отнесения затрат на производство и реализацию продукции в настоящее время считается одним из наиболее важных вопросов, так как себестоимость продукции является важной характеристикой деятельности организации.

Определение термина «себестоимость» раскрывают Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, согласно которым «себестоимость характеризуется величиной затрат в денежном выражении на производство конкретных видов выпущенной (валовой) продукции и на ее калькуляционную единицу». [4]

Затраты в животноводстве учитывают по отраслям, видам или технологическим группам животных, производственным подразделениям и видам производственных расходов.

При обеспечении должного учета затрат на производство продукции животноводства, а следовательно, и при формировании цены на ее реализацию важным моментом является определение объекта учета затрат. В качестве объектов учета затрат в животноводстве выделяют отдельные виды и группы скота в пределах отраслей. Например, по молочному крупному рогатому скоту объектами учета затрат являются основное стадо крупного рогатого скота, животные на выращивании и откорме.

Выбор объектов учета затрат в значительной степени зависит от технологии содержания животных и организации производства. К примеру, отличительной особенностью технологии производства свинины на промышленной основе является строгое деление поголовья свиней на определенные технологические группы в соответствии с технологическим процессом по уходу за ними. В птицеводстве затраты учитывают по видам выращиваемой птицы (куры, утки, гуси и т.д.).

Таким образом, затраты в животноводстве ведут на субсчете 20 - 2 «Животноводство» по объектам учета в разрезе следующих статей:

- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- корма, в т.ч. собственного производства и покупные;
- средства защиты животных;
- расходы на содержание и эксплуатацию основных средств;
- прочие затраты;
- потери от падежа;
- затраты по организации и управлению производством.

В.Б. Ивашкевич, отмечает, что в ходе аудиторской проверки анализируется обоснованность отнесения тех или иных расходов предприятия на издержки производства и обращения, включения их в себестоимость продукции, работ и услуг экономического субъекта. Себестоимость представляет собой совокупность затрат, связанных с выпуском и продажей продукции (работ, услуг) предприятия [3].

Сельскохозяйственные организации при производстве продукции стремятся к снижению затрат, что является важнейшим резервом роста прибыли и повышения рентабельности.

В целом на себестоимость сельскохозяйственной продукции могут повлиять такие технико - экономические факторы, как:

- А) технический уровень и комплексная механизация производства;
- Б) внедрение прогрессивных технологий производства;
- В) повышение качества производственных ресурсов (машин, оборудования, скота, кормов и т.д.);

Г) внедрение лучших высокопродуктивных пород животных;

Д) рациональное использование материальных и трудовых ресурсов. [2].

Аудиторская проверка способствует выявлению скрытых резервов производства. Данный факт подтверждает Л.И. Воронина, которая считает, что аудит учета затрат на производство продукции – это необходимое звено в проведении финансовой и организационной политики любой организации, так как в конечном счете дает возможность определить эффективность ее хозяйственной деятельности. [1]

Аудит затрат на производство продукции животноводства имеет некоторые особенности. Это, прежде всего, связано со спецификой производства и учета данной продукции.

Основной особенностью является то, что аудиторской проверке подлежат живые организмы, которые подвержены изменениям в ходе биологических процессов. Существенной в структуре затрат является статья «корма», поэтому аудитору стоит проверить нормы и нормативы. Аудит биологических активов включает проверку норм кормов на выращивание животных.

Особенностью аудита затрат является процесс оценки биологических активов и расчет себестоимости сельскохозяйственной продукции. В течение года продукция приходится по плановой себестоимости, а в конце года корректируется до фактической себестоимости методом «красное сторно» или дополнительной бухгалтерской записью Дт 43 Кт 20. Так же при расчете себестоимости необходимо помнить, что в животноводстве характерно получение нескольких видов продукции (основной, побочной и сопряженной).

Еще одна особенность аудита затрат – территориальное размещение сельскохозяйственного производства связано с перевозками произведенной продукции (молока, мяса и т.д.). Следовательно, аудит должен быть нацелен на проверку процесса транспортировки произведенной продукции.

Так же особенностью аудита затрат является то, что выращенная продукция используется в дальнейшем процессе производства. В сельском хозяйстве в качестве средств производства применяются семена и корма, а также существенная часть поголовья на восстановление и расширение стада животных. Поэтому аудитору необходимо проверять наличие как проданной, так и произведенной продукции, поскольку объем реализованной продукции, как правило, намного меньше объема произведенной.

Следующая особенность аудита затрат состоит в том, что он включает проверку начисленной амортизации сельскохозяйственной техники, участвующей в процессе производства. В связи с тем, что в сельском хозяйстве транспортные средства быстрее изнашиваются, они подлежат ускоренной амортизации, и это необходимо учитывать при проверке.

Таким образом, при аудите учета затрат важно учесть все отраслевые особенности сельскохозяйственной деятельности, что будет способствовать получению достоверной информации при проверке, и соответственно ее качественному и эффективному проведению.

#### **Список использованной литературы:**

1. Воронина, Л.И. Аудит: теория и практика: учебник для бакалавров. - М.: Издательство «Омега - Л», 2014. – С. 508

2. Жорина, М.А. Методика аудита исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4 (часть 5) – С. 1190 - 1195

3. Ивашкевич, В.Б. Практический аудит: учебное пособие / В.Б. Ивашкевич. - М.: 2011. — 286 с.

4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях. [Электронный ресурс]: утверждены приказом Министерства сельского хозяйства РФ № 792 от 6.06.2003 г. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс»

© Н.Н. Костева, Е.А. Кравченко, 2017

УДК 336

**Кочеганова Л. К.**

Студентка 3 курса ИЭП

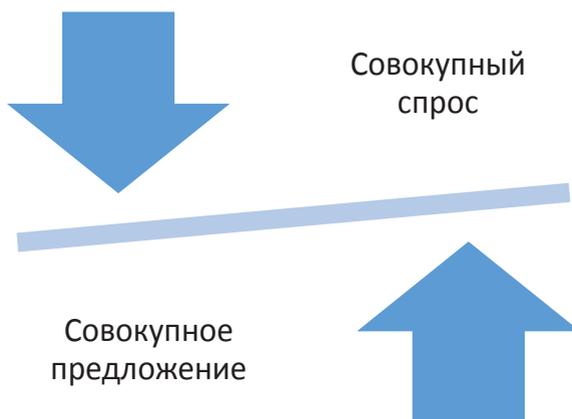
ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

## **КЕЙНСИАНСТВО КАК НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ**

Теория Джона Мейнарда Кейнса получило свое развитие во времена Великой депрессии в США, временем ее создания считается 1936 год.

В основе кейнсианства – аксиома о нестабильности рыночной экономике. Ей не свойственно равновесие, так как совокупный спрос оказывается меньше совокупного предложения. Побороть это можно воздействием на спрос извне. Главные понятия – эффективный совокупный спрос, основной психологический закон.



Поэтому государство должно регулировать экономику воздействием на совокупный спрос:

- увеличение денежной массы,
- снижение ставок процента,
- стимуляция инвестиционной деятельности.

Недостаток спроса компенсируется за счёт общественных работ и бюджетного финансирования.

По Кейнсу важным качеством человека является стремление создавать сбережения. Преодолеть это стремление не предоставляется возможным. Он считает человека иррациональным, но этот момент в его теории последователями был упущен.

Рыночная экономика не способна к полной саморегуляции из-за сбережений. А государство – важный регулятор в системе. Бюджетная политика государства – основной инструмент регулирования экономики, который должен обеспечить полную занятость трудовой силы.



Люди делают сбережения, что ведет к сокращению производства (уменьшается количество мелких производителей, проходят увольнения на крупных предприятиях). В конечном итоге это ведет к безработице, которая снижает доходы населения. Величина спроса продолжает падать и круг повторяется к более устойчивым игрокам, возникает хроническая депрессия. Государство должно же увеличить спрос, например, сделать крупный заказ, который приведет к повышению занятости. Люди, получая зарплату, увеличивают свои расходы и совокупный спрос, что приводит к увеличению совокупного предложения. Роль государства – сделать заказ и оплатить его, инвестиции

Классическое ценообразование вплетено в систему государственных мер. Поддержание совокупного спроса, контроль инфляции и поддержание ее на нужном уровне влияет на цену.

## **РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Проблема ресурсосбережения является одной из наиболее актуальных проблем экономики и экологии России в настоящее время, что обусловлено высокой ресурсоемкостью валового внутреннего продукта. На сегодняшний день, ресурсоемкость единицы годового ВВП выше, чем в остальных индустриально развитых странах по средним подсчетам на 30 %.

Ресурсосбережение – это организационная, экономическая, техническая, научная, практическая и информационная деятельность, направленная на рациональное использование всех ресурсов предприятия. [1]

Так же, ресурсосбережение рассматривается, как процесс снижения материалоемкости производства единицы продукции, увеличения выхода готовой продукции, сокращение потерь в производственном процессе, путем применения достижений новейшей техники и технологий.

По данным "BP Statistical review of world energy 2014", годовой объем потребления всех топливно - энергетических ресурсов России составляет около 0,9 млрд т. у. т. Технический потенциал возобновляемых источников энергии составляет порядка 4,6 млрд. т. у. т. в год, то есть в пять раз превышает объем потребления всех топливно - энергетических ресурсов России. Сегодня, экономический потенциал возобновляемых источников энергии существенно увеличился в связи с подорожанием традиционного топлива и удешевлением оборудования возобновляемой энергетики за прошедшие годы. [2]

Организация системы ресурсосбережения на предприятии предполагает обеспечение рационального использования материальных ресурсов. Под данным процессом подразумевается направление ресурсов в первую очередь на осуществление ключевых задач предприятия; уменьшение затрат материальных ресурсов на производство продукции; наиболее полное использование вторичных ресурсов; сокращение потерь материальных ресурсов на всех стадиях процесса воспроизводства, особенно при транспортировке и хранении, ускорение оборачиваемости материальных ресурсов.

Таким образом, можно выделить основные сферы в области рационального использования материальных ресурсов:

1.Экономическая сфера: определение эффективных форм организации производства, постоянный учет наличия, движения и расходования ресурсов, управление затратами, внедрение прогрессивных стимулов экономии ресурсов, политики ценообразования и сбыта.

2.Техническая сфера: научно обоснованный выбор ресурсоэкономичных технических средств на стадиях производства и эксплуатации с оптимальными показателями долговечности, безотказности, ремонтпригодности и надежности. [2]

3. Технологическая сфера: разработка безотходных технологий, обеспечивающих при минимальном потреблении ресурсов формирование требуемых качественных характеристик производимой продукции.

4. Экологическая сфера: установление гармоничного взаимодействия производства с окружающей средой.

Рациональное использование материальных ресурсов – расходование определенного их количества, позволяющее получить максимальные конечные результаты производственной деятельности и предполагающее:

- первоочередное направление ресурсов на осуществление ключевых задач предприятия;
- относительное уменьшение затрат материальных ресурсов на производство продукции; использование в производственных процессах сырья и материалов, затраты на производство и транспортировку которых минимальны;
- сокращение потерь материальных ресурсов на всех стадиях процесса воспроизводства, особенно при транспортировке и хранении, ускорение оборачиваемости материальных ресурсов.

Для качественного менеджмента производственных затрат необходимо акцентировать внимание на совершенствовании процесса снабжения предприятия материальными ресурсами, так как уровень производственно - хозяйственных затрат предопределяется:

- стоимостью материальных активов, используемых на предприятии при производстве продукции, выполнении работ, предоставлении услуг;
- суммарной величиной расходов, связанных с обеспечением процесса производства материально - техническими ресурсами, а также затрат сопряженных с доставкой и хранением сырья и материалов.

Существующие на сегодня препятствия на пути ресурсосбережения представляют значительную проблему, обуславливающую невозможность значительного повышения эффективности национальной экономики, что предопределяет необходимость в определении приоритетных направлений и мероприятий, реализация которых способствует снижению ресурсоемкости производства и повышению конкурентоспособности предприятий.

#### **Список используемой литературы:**

1. «ГОСТ Р 52106 - 2003. Ресурсосбережение. Общие положения» [Электронный ресурс]: Постановление Госстандарта Российской Федерации от 03 июля 2003 г. № 236 - ст: по состоянию на 16 ноября 2012 года. // .КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – 10.04.2017

2. Емелин, В.А., Воронов, В.А. Альтернативная энергетика как решение экономических проблем и эффективность энерго - и ресурсосбережения. / В.А. Емелин, В.А. Воронов. // Проблемы энергосбережения в промышленном и жилищно - коммунальном комплексах. – 2014. - № 1. – С. 51 - 54

© Е.А. Криворучкин, 2017 г.

**Кривцова М.К.**

студентка 2 курса магистратуры факультета  
«Государственное управление и финансовый контроль»  
по направлению «Государственный менеджмент»  
ФГОБУ ВО «Финансовый  
университет при Правительстве Российской Федерации»  
г. Москва, Российская Федерация  
Научный руководитель:

**Плотицына Л.А.**

д.э.н., проф. кафедры «Государственное и муниципальное управление»  
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
г. Москва, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАРЬЕРНОГО РОСТА ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ**

### **ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF CAREER GROWTH OF CIVIL SERVANTS**

**Ключевые слова:** государственная служба, качество подготовки, профессиональная компетентность, должностной рост.

**Аннотация.** В статье представлена методика, позволяющая комплексно оценить достижение целей профессионально - должностного роста как с позиций отдельных гражданских служащих, так и с позиций государственного органа. Данная методика может быть использована как с целью итоговой оценки эффективности всей системы профессионально - должностного роста гражданских служащих, так и на отдельных этапах ее реализации с целью уточнения и корректировки.

**Key words:** public service, quality of training, professional competence, job growth.

**Annotation.** The article presents a methodology that allows a comprehensive assessment of the achievement of the goals of professional and career growth both from the positions of individual civil servants and from the positions of the state body. This methodology can be used both for the purpose of final evaluation of the effectiveness of the entire system of professional and official growth of civil servants, and at certain stages of its implementation with a view to clarifying and correcting.

Важную роль в работе государственного управления играет и качество подготовки специалистов для госслужбы. Система подготовки кадров, ориентированная не на узкую специализацию, а на формирование специалиста широкого профиля (такая система, например, традиционно существует в Англии) позволяет осуществлять постоянную ротацию служащих в организации, пройти службу с самого низа до руководящей должности и тем самым познать специфику работы на каждом уровне учреждения, что может стать для руководителя залогом эффективного управления.

Оценка индивидуальной эффективности профессионально - должностного роста гражданских служащих (ПДР ГС) осуществляется на объективном (внешнем) уровне – через показатель соответствия профессиональной компетентности, и на субъективном (внутреннем) уровне – через показатель карьерного соответствия [2]; для оценки организационной эффективности ПДР ГС используется общий показатель эффективности, учитывающий целый комплекс отдельных показателей эффективности.

Для того, чтобы дать не только качественную, но и количественную оценку эффективности системы ПДР ГС, для реализации предлагаемой методики используются следующие математические методы [1, с.103]:

- экспертная оценка на основе опроса;
- метод нечеткой логики;
- шкала Харрингтона, позволяющая преобразовать описательные характеристики параметров в соответствующие нормируемые количественные единицы (таблица 1).

**Таблица 1. Количественная шкала  
оценки показателей эффективности ПДР ГС [1, с.103]**

Интервал изменения показателя	Уровень показателя
1,0 ÷ 0,81 базовая оценка – 1,0	очень высокий
0,8 ÷ 0,64 базовая оценка – 0,8	высокий
0,63 ÷ 0,38 базовая оценка – 0,63	средний
0,37 ÷ 0,21 базовая оценка – 0,37	низкий
0,2 ÷ 0 базовая оценка – 0,2	минимальный (очень низкий)

Рассмотрим подробнее каждый этап предлагаемой методики.

*Этап 1. Оценки индивидуальной эффективности профессионально - должностного роста гражданских служащих*

- Оценка индивидуальной эффективности ПДР ГС.

Оценка индивидуальной эффективности ПДР ГС осуществляется на двух уровнях: объективном (внешнем) и субъективном (внутреннем) [3].

На объективном уровне основным критерием оценки эффективности ПДР ГС являются показатель соответствия профессиональной компетентности.

Показатель соответствия профессиональной компетентности ( $S_k$ ) рассчитывается по итогам оценки гражданского служащего на основе модели профессиональной компетентности по формуле [4]:

$$S_k = \frac{\sum_{i=1}^n K_i^{\text{факт}}}{\sum_{i=1}^n K_i^{\text{план}}} \cdot 100 \quad (1)$$

где  $m$  – общее количество компетенций в модели профессиональной компетентности.

Показатель  $S_k$  определяет общее соответствие служащего профессиональной компетентности должности.

Использование в методике оценки профессиональной компетентности шкалы в интервале от 0,2 до 1,0 соответствует нормируемому диапазону.

Оценку соответствия профессиональной компетентности гражданского служащего осуществляет его непосредственный руководитель.

На субъективном (внутреннем) уровне основной критерий оценки индивидуальной эффективности ПДР ГС – показатель карьерного соответствия  $K_k$ .

Данный показатель является комплексным, объединяющим в себе оценку гражданским служащим уровня профессионально - должностного роста, с одной стороны, и степень его удовлетворенности профессионально - должностным ростом [5]:

$$K_d = \frac{R_k + U_k}{2} \quad (2)$$

где:  $R_k$  – уровень ПДР;  $U_k$  – уровень удовлетворенности ПДР.

Оценка показателя уровня ПДР ГС ( $R_k$ ) осуществляется следующим образом:

1. формируется группа экспертов для оценки факторов, характеризующих уровень ПДР;
2. на основе экспертной оценки характеризующих уровень ПДР:
  - формируется перечень факторов,
  - уровень управления сотрудниками;
  - уровень ответственности;
  - уровень самостоятельности;
  - уровень коммуникаций;
  - уровень сложности;
  - уровень важности;
  - уровень условий труда;
  - уровень оплаты труда.
3. Согласно шкале Харрингтона разрабатывается шкала оценки уровня ПДР ГС, разработаны описательные характеристики каждого из уровней [3] (таблица 2).

**Таблица 2. Шкала оценки уровня профессионально - должностного роста гражданского служащего<sup>1</sup>**

Уровни оценки	Факторы, характеризующие ПДР	Оценка (баллы)
1 – Уровень управления сотрудниками		
Очень высокий	Управление организацией или группой подразделений	5
Высокий	Управление подразделением	4
Средний	Управление группой подчиненных (от 4 - х до 8 человек) для регулярного выполнения функциональных задач	3
Низкий	Отсутствие прямых подчиненных, но возникает необходимость координации работ в рамках поставленной задачи	2
Очень низкий	Отсутствие подчиненных	1

<sup>1</sup> В данной варианте все факторы равнозначны, однако при реализации данной методики в государственном органе возможна их дифференциация по степени значимости, установленной на основе экспертной оценке.

2 – Уровень ответственности		
Очень высокий	Полная ответственность за результаты деятельности организации, группы подразделений,	5
Высокий	Полная ответственность за результаты деятельности подразделения	4
Средний	Ответственность за результаты деятельности в рамках функциональных обязанностей	3
Низкий	Ответственность за результаты отдельных действий под контролем непосредственного руководителя	2
Очень низкий	Ответственность только за свою работу	1

Проводится анкетирование государственных служащих с целью пофакторной оценки уровня их профессионально - должностного роста.

Расчет показателя уровня ПДР ГС ( $R_k$ ) как отношения суммы баллов по всем оцениваемым факторам ( $B_i$ ) к максимально возможной сумме баллов ( $B_{\max}$ ) (5 баллов x 8 факторов = 40 баллов):

$$R_k = \frac{B_i}{B_{\max}} \quad (3)$$

Оценка показателя удовлетворенности ПДР ГС ( $U_k$ ) осуществляется следующим образом:

2) На основе экспертного опроса составлен перечень факторов удовлетворенности ПДР ГС [2]:

- высокий заработок;
- интересная, содержательная работа;
- возможность применить свои знания и способности;
- высокий уровень ответственности;
- быть самостоятельным в работе;
- высокий должностной статус;
- высокий уровень должностных полномочий;
- высокий уровень влияния;
- возможность приносить пользу людям.

2) Согласно шкале Харрингтона разрабатывается шкала оценки уровня удовлетворенности ПДР ГС (таблица 3).

Оценка базируется на использовании двухмерной шкалы, позволяющей оценивать каждый из анализируемых параметров по двум критериям: важность требования и возможность удовлетворения требования.

3) Проводится анкетирование государственных служащих с целью оценки удовлетворенности ПДР ГС.

4) Расчет показателя удовлетворенности гражданского служащего профессионально - должностным ростом ( $U_k$ ) как частного от деления разности рейтинга важности каждого требования ( $R_m$ ) и рейтинга возможности удовлетворения данного требования ( $R_u$ ) на рейтинг важности:

$$U_k = \frac{R_m}{R_u} \quad (4)$$

Для интегральной оценки индивидуальной эффективности ПДР ГС необходимо рассчитать общий показатель, учитывающий как показатель соответствия компетентности, так и карьерного соответствия.

**Таблица 3. Шкала оценки удовлетворенности гражданского служащего профессионально - должностным уровнем<sup>2</sup>**

Совсем не важно	Скорее не важно	Скорее важно, чем нет	Важно	Очень важно	Требования	Не позволяет	Частично позволяет	Скорее позволяет, чем нет	Позволяет	Полностью позволяет
1	2	3	4	5	1. Высокий заработок	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	2. Интересная, содержательная работа	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	3. Возможность применить свои знания и способности	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	4. Высокий уровень ответственности	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	5. Быть самостоятельным в работе	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6. Высокий должностной статус	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	7. Высокий уровень должностных полномочий	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	8. Высокий уровень влияния	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	9. Возможность приносить пользу людям	1	2	3	4	5

Общий показатель индивидуальной эффективности ПДР ГС ( $\mathcal{E}_{\text{инд}}$ ) рассчитывается средневзвешенное значение между показателем соответствия компетентности ( $R_k$ ) и показателем карьерного соответствия ( $U_k$ ).

По результатам опроса экспертов вес показателя соответствия компетентности ( $R_k$ ) составляет 0,4; а вес показателя карьерного соответствия ( $U_k$ ) – 0,6.

Таким образом, для каждого гражданского служащего данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{инд}}^i = 0,4R_k + 0,6U_k \quad (5)$$

<sup>2</sup> Составлена автором самостоятельно

Для государственного органа данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\varepsilon_{\text{инд}} = \sum_{i=1}^N \frac{\varepsilon_{\text{инд}}^i}{N} \quad (6)$$

где N – количество участвующих в оценке служащих.

Значение показателя индивидуальной эффективности ПДР ГС находятся в диапазоне от 0 до 1 и может быть интерпретировано в интервалах от «очень низкий» до «очень высокий» согласно количественной шкале оценки показателей ПДР ГС (таблица 1).

#### *Этап 2. Оценка организационной эффективности ПДР ГС*

На данном этапе рассчитывается общий показатель организационной эффективности, учитывающий комплекс частных показателей эффективности ПДР ГС. Для решения этой задачи выполняются следующие шаги:

Как было показано выше, эффективность ПДР ГС определяется их ориентацией на достижение целей развития государственного органа. В связи с этим, целевые ориентиры ПДР ГС были переведены в систему частных показателей эффективности ( $X_j$ ), определяющих степень достижения данных целей (таблица 4).

Все показатели по значениям располагаются в интервале от 0 до 1, что соответствует нормируемому диапазону.

Показатели организационной эффективности ПДР ГС оцениваются экспертами на предмет важности каждого показателя по 10 - балльной шкале.

С целью проверки степени достоверности проведенной экспертизы рассчитывается коэффициент конкордации W, показывающий степень согласованности мнений экспертов:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} \quad (7)$$

где: 12 – постоянная величина в формуле расчета коэффициента конкордации Кендалла; n – число показателей; m – число экспертов; S – сумма квадратов разностей рангов (отклонений от среднего).

**Таблица 4. Основные цели и показатели эффективности профессионально - должностного роста гражданских служащих<sup>3</sup>**

№ п / п	Цель	Показатели	Формула расчета показателя ( $X_j$ )
1	Своевременное качественное и количественное обеспечение государственного органа необходимым высококвалифицированным кадровым	1.1 Укомплектованность штата	[Укомплектованность штата] = [Количество заполненных штатных единиц] / [Количество единиц по штатному расписанию]
		1.2 Доля служащих, прошедших испытательный срок	[Доля служащих, прошедших испытательный срок] = [Численность служащих, прошедших испытательный срок] / [Численность принятых служащих]
		1.3 Обеспеченность	[Обеспеченность кадровым резервом]

<sup>3</sup> Составлена автором самостоятельно

№ п / п	Цель	Показатели	Формула расчета показателя (X <sub>i</sub> )
	составом	кадровым резервом	$= \frac{[\text{Численность служащих, состоящих в кадровом резерве}]}{[\text{Среднесписочная численность}]}$
2	Обеспечение эффективного использования профессиональной компетентности служащих	2.1 Доля должностей, имеющих профиль компетентности	$[\text{Доля должностей, имеющих профиль компетентности}] = \frac{[\text{Должности, имеющие профили компетентности}]}{[\text{Общее количество должностей}]}$
		2.2 Доля служащих, оцениваемых по моделям компетентности	$[\text{Доля служащих, оцениваемых по моделям компетентности}] = \frac{[\text{Служащие, оцениваемые по моделям компетентности}]}{[\text{Среднесписочная численность}]}$
		2.3 Соответствие профессиональной компетентности служащего	$[\text{Соответствие профессиональной компетентности служащего}] = \frac{[\text{Фактический уровень развития компетентности служащего}]}{[\text{требуемый уровень развития компетентности служащего}]}$
3	Повышение стабильности кадрового состава государственного органа	3.1 Постоянство кадрового состава	$[\text{Постоянство кадрового состава}] = \frac{[\text{Численность служащих на конец периода}] - (([\text{Численность выбывших служащих}] - [\text{Численность служащих, принятых из структурных подразделений государственного органа}]) - [\text{Численность служащих выбывших из числа принятых}])}{[\text{Среднесписочная численность}]}$
		3.2 Текучесть кадров (обратная величина)	$[\text{Текучесть кадров}] = 1 - \frac{[\text{Численность служащих, выбывших по причинам, относимым к текучести}]}{[\text{Среднесписочная численность}]}$
		3.3 Сменяемость работников	$[\text{Сменяемость работников}] = \frac{(\text{Наименьшее из двух чисел (численность принятых и численность уволенных (кроме уволенных по сокращению штата) за отчетный период}) - [\text{Численность работников, принятых из структурных подразделений}])}{[\text{Среднесписочная численность}]}$
4	Стимулирование профессионального	4.1 Доля служащих с индивидуальными	$[\text{Доля служащих с индивидуальными карьерограммами}] = \frac{[\text{Численность}}}$

№ п / п	Цель	Показатели	Формула расчета показателя (X <sub>j</sub> )
	о развития служащих	карьерограммами	служащих, имеющих индивидуальные карьерограммы] / [Среднесписочная численность]
		4.2 Интегральный показатель удовлетворенности ПДР	См. формулу 3.4
5	Повышение управляемости кадровых процессов на кадровой службе	5.1 Доля работников, назначенных из кадрового резерва	[Доля работников, назначенных из резерва кадров] = [Количество назначений из состава резерва кадров] / [Общее количество назначений]
		5.2 Степень участия служащих в ПДР	[Степень участия служащих в ПДР] = [численность служащих, охваченных ПДР] / [Среднесписочная численность]

Если  $W < 0,2 - 0,4$ , значит слабая согласованность экспертов, если  $W > 0,6 - 0,8$ , то согласованность экспертов сильная.

После оценки показателей экспертами рассчитывается вес каждого показателя ( $K_j$ ), как отношение суммы баллов по каждому показателю ( $B_j$ ) и итоговой суммы баллов всех показателей ( $B$ ):

$$K_j = \frac{B_j}{B} \quad (8)$$

С учетом определенных весов частных показателей рассчитывается общий показатель организационной эффективности профессионально - должностного роста гражданских служащих ( $\mathcal{E}_{орг}$ ) как отношение суммы баллов по каждому показателю, откорректированную на вес показателя, к общему количеству показателей (13):

$$\mathcal{E}_{орг} = \sum \frac{X_j \cdot K_j}{13} \quad (9)$$

Значение показателя организационной эффективности ПДР ГС находятся в диапазоне от 0 до 1 и может быть интерпретировано в интервалах от «очень низки» до «очень высокий» согласно количественной шкале оценки показателей ПДР ГС.

### Этап 3. Оценка интегральной эффективности ПДР ГС

Интегральный показатель эффективности ПДР ГС ( $\mathcal{E}_{инт}$ ) предлагается рассчитывать как среднее геометрическое значение между общим показателем индивидуальной эффективности ( $\mathcal{E}_{инд}$ ) и общим показателем организационной эффективности ( $\mathcal{E}_{орг}$ ).

Общий показатель индивидуальной эффективности ПДР ГС ( $\mathcal{E}_{инд}$ ) предлагается рассчитывать как среднее геометрическое значение между показателями соответствия компетентности и карьерного соответствия.

Таким образом, интегральный показатель эффективности ПДР ГС ( $\mathcal{E}_{инт}$ ) рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{инт} = \sqrt{\mathcal{E}_{инд} \cdot \mathcal{E}_{орг}} \quad (10)$$

Значение показателя интегральной эффективности ПДР ГС находятся в диапазоне от 0 до 1 и может быть интерпретировано в интервалах от «очень низки» до «очень высокий» согласно количественной шкале оценки показателей ПДР ГС.

Подводя итог методике анализа эффективности карьеры государственного гражданского служащего как объекта управления, можно отметить следующие ее достоинства:

1. Методика позволяет комплексно оценить достижение целей профессионально - должностного роста как с позиций отдельных гражданских служащих, так и с позиций государственного органа.

2. Данная методика может быть использована как с целью итоговой оценки эффективности всей системы ПДР ГС, так и на отдельных этапах ее реализации с целью уточнения и корректировки.

3. Возможно использовать как итоговые показатели эффективности ПДР ГС, так и отдельные показатели или группы показателей, в частности, показатели индивидуальной эффективности с целью выявления проблем и узких мест системы ПДР ГС и уточнения и корректировки на этой основе индивидуальных карьерограмм и планов профессионально - должностного роста конкретных гражданских служащих [3, с.127].

#### **Список использованной литературы:**

1. Бавыкина Е.Н. Карьерные стратегии молодых специалистов, оказывающих влияние на качество трудовых ресурсов, как одного из факторов экономического роста России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2015. Т. 172. – С. 470 - 479.

2. Бушуева И.П. Управление профессиональным развитием государственных гражданских служащих: региональный аспект: диссертация ... кандидата социологических наук: 22.00.08 / И.П. Бушуева: Нижний. 2015. – 233 с.

3. Дахно Е.В. Управление развитием карьеры государственных служащих в России // Историческая и социально - образовательная мысль. – 2012. – № 2 (12). – С. 121 - 123.

4. Кибанов А.Л. Управление карьерой и служебно - профессиональным продвижением государственных гражданских служащих в федеральных органах исполнительной власти Российской Федерации // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2014. № 2. – С. 18 - 24.

5. Митрофанова Е.А. Формирование моделей профессиональной компетентности государственных гражданских служащих: методический подход / Е.А. Митрофанова, Т.В. Лукьянова // Вестник университета (ГУУ) – 2016. – № 18. – С. 122 - 128.

© М.К. Кривцова, 2017

**UDC 336.717**

**A.V. Kruglova**

1 - st year student of the faculty of management  
Saint - Petersburg State University Of Economics  
Saint - Petersburg, Russian Federation

#### **SIGNIFICANCE OF PLASTIC CARDS IN THE SECURITY OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM**

In modern conditions of development of economy, plastic cards are one of payment instruments used in the market of retail banking services. This banking product is a modern payment tool which gives you the opportunity access to your personal Bank account used for cashless payments, through the Internet as well as to withdraw cash or Deposit account through an ATM. Plastic cards,

emitted by credit organizations debit and credit cards for payment various goods and services. Mostly plastic cards of international payment systems Visa and MasterCard.

The popularity of this banking product among the population is due to several factors:

- ✓ the possibility of cashless settlements and purchases of goods and services;
- ✓ the possibility of withdrawing and depositing cash at any ATM or the self - service terminal;
- ✓ the possibility of repayment of the loan installments or in one lump sum instantly without visiting commercial Bank;
- ✓ interest on the credit card only for the used limit;
- ✓ the possibility of additional discounts and bonuses when paying for goods and services

But, as practice shows, among these advantages there are disadvantages, which are mainly related to fraud.

In order to steal money from debit cards, scammers have to get some of these four components:

- itself a plastic card;
- data about the card holder number, holder's name, date of expiry, security code CVC, is located on the back of the card;
- a copy of the magnetic stripe card;
- The card's PIN code.

Different combinations of these components allow fraudsters to carry out different types of fraud, for example:

If fraud is itself a plastic card, but no PIN code, then the fraudster can impersonate the legitimate card holder, and pay with it in the store or on the Internet. This situation most often occurs in the case of lost or stolen credit card.

If the crooks have a plastic card and PIN, they can withdraw from the card all the cash that is there, using any ATM.

If the crooks have a copy of the magnetic stripe card and PIN, then they can make copies of the cards and act the same way as in the previous case.

If the crooks have only the data about the card holder, they can use it to pay for goods and services via the Internet or through catalogs where possible. The most common method of card fraud is the cashing or funds transfer from the card using the downloaded or installed virus app on your smartphone, tablet and computer.

However, despite the above shortcomings, it should be noted that this payment cards are the most convenient and popular banking product among population. But from the point of view of security of Bank card operations the risks are greater. To prevent these types of fraud requires a range of activities, including:

- ❖ development of the advanced information technologies that adapted to modern needs in the retail banking products (including remote banking services);
- ❖ installation of antivirus software on smartphones, tablets and computers.

These activities will help to stabilize the security not only of the banking systems, but also the safety of the payment system of Russia in whole , and therefore significantly expand the scope of application of Bank cards.

### References:

1. Kareva E. I. Fraud with plastic cards in Russia [Text] / E. I. Kareva // Young scientist. — 2015. — No. 1. — S. 325 - 328.
2. G. Alpatov E. Borkova E. A., Herman, L. A., Goncharova E. N., etc. FORMATION of INNOVATIVE ECONOMY of RUSSIA. Collective monograph / Saint - Petersburg state University of Economics. Saint Petersburg, 2014.

© A.V. Kruglova, 2017

## АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЧЕТЧИКА ВОДЫ МАРКИ «ОХТА ГЛ 15И»

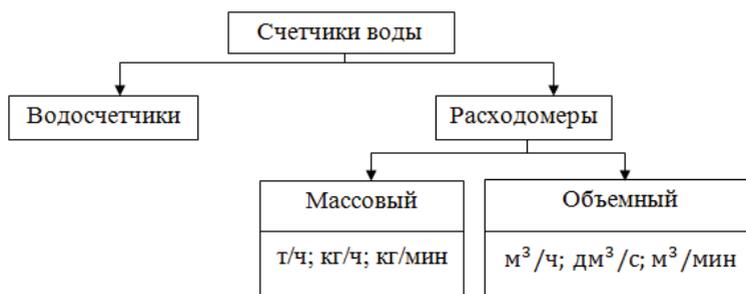
Актуальность данной темы состоит в том, что датчики - расходомеры или водосчетчики, в последнее время приобрели особую значимость благодаря начавшейся реформе ЖКХ согласно постановлению правительства РФ от 23.09.2010 № 731 [1]. Однако используются они давно и в самых разных областях, где требуется точный учет расхода проточной воды. Счетчики воды применяются для коммерческого учета потребления воды в коммунальной и коммунально - бытовой сфере, в химической, фармацевтической, пищевой и других отраслях промышленности. С их помощью ведется учет питьевой, сетевой и сточной воды как холодной, так и горячей, а также учет теплоносителя. Соответственно широкому спектру применения существует значительное разнообразие, как в конструктивных особенностях этих приборов, так и в типоразмерах.

Для того чтобы повысить конкурентоспособность счетчика воды марки «ОХТА ГЛ 15И», в начале определимся с понятием «счетчик воды», затем проведем анализ потребностей потребителей и анкетный опрос, сделаем расчет коэффициента конкурентоспособности.

Понятие «счетчик воды» появилось в нашей повседневной жизни совсем недавно. И большинство из нас понимают его смысл, но не многие знают, как устроен прибор учёта воды и как он работает.

Счётчик воды (водосчётчик) — прибор учёта, предназначенный для измерения количества объёма, проходящего по водопроводу за единицу времени (расход воды).

Функциональное назначение счетчиков воды приведено на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Функциональное назначение счетчиков воды**

Счетчик воды удовлетворяет такие потребности человека, как потребность в безопасности, а именно, в защите и порядке (с 1 июля 2012 г. в России вступила в силу

норма закона «Об энергосбережении», требующая обязательной установки счетчиков воды во всех квартирах тех домов, где есть центральное водоснабжение) [2]. На сегодняшний день норма потребления на человека в среднем превышает реальный расход воды примерно в три раза, поэтому установка приборов учёта воды приносит положительный экономический эффект.

Для того чтобы собрать данные для анализа, была составлена анкета [3]. Принцип, по которому она была составлена, это четко поставленные вопросы для получения необходимой информации от респондентов.

В результате исследования было опрошено 25 респондентов жителей города Уфа. Каждый из них ответил на 22 вопроса анкеты.

В результате анализа анкетированного опроса установлено, что:

1) 68 % из опрошенных в качестве водосчётчика используют счетчик воды марки «ОХТА ГЛ 15И»;

2) 80 % считают, что счетчик воды «ОХТА ГЛ 15И» оправдывает свой средний срок службы 12 лет;

3) 44 % считают, что счетчик воды ОХТА ГЛ 15И прост в применении.

Для разбивки потенциальных потребителей на рынке на различные сегменты, в рамках которых потребители имеют схожие или аналогичные запросы, удовлетворяемые определенным комплексом маркетинга и выявление целевого сегмента, применяется сегментация рынка.

Сегмент – группа покупателей, обладающая похожими потребностями, желаниями и возможностями. По результатам сегментирования к целевому сегменту относятся лица, покупающие счетчик для холодной воды для своей жилплощади из-за его простоты со сроком использования до межповерочного интервала.

Решающим фактором коммерческого успеха товара на развитом конкурентном рынке является его конкурентоспособность.

Основой оценки конкурентоспособности является сравнение характеристик анализируемых товаров с конкретной потребностью и выявлении их соответствия друг другу. Для объективной оценки необходимо использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель, выбирая товар на рынке.

Любой товар, предлагаемый для потребления и использования, должен проходить проверку на степень удовлетворения потребностей [4]. Одной из процедур такой проверки является установление конкурентоспособности товара. Она рассчитывается на основании двух групп параметров:

- технических;
- экономических.

Коэффициент конкурентоспособности

$$K = \frac{I_{тп}}{I_{эп}}, (1)$$

где  $I_{тп}$  – индекс технических параметров;

$I_{эп}$  – индекс экономических параметров.

$$I_{тп} = \sum Di \cdot qi, (2)$$

$Di$  – коэффициент весомости  $i$ -го параметра;

$qi$  –  $i$ -тый относительный параметр качества товара.

$$I_{эп} = \frac{Si}{S_3}, (3)$$

$Si$  – цена потребления оцениваемого товара;

$S_3$  – цена потребления конкурирующего товара.

В таблице 1 представлены результаты расчета конкурентоспособности водомеров марки ОХТА.

**Таблица 5 – Результаты расчета коэффициента конкурентоспособности**

	ОХТА ГЛ 15И	ОХТА ГЛ 20	ОХТА ГЛ 15	ОХТА ГЛ 15И 80
Итп	0,916	1	1,9	0,626
Іэп	0,75	1	1,25	0,75
К	1,22	1	1,52	0,83

Итак, можно сделать вывод, что наиболее конкурентоспособным товаром является счетчик воды марки «ОХТА ГЛ 15». Однако значение коэффициента конкурентоспособности счетчика марки «ОХТА ГЛ 15И» меньше на 0,3, что делает его достойным конкурентом на рынке водомеров.

Счетчики воды ОХТА имеют все необходимые сертификаты и включены в государственный реестр средств измерений. Они являются продукцией компании «Тайпит». В целях предотвращения доступа к узлам регулировки, на счетчик устанавливаются пломбы, несущие на себе отпечаток поверительного клейма. Пломба устанавливается на регулирующее устройство и на крышку счетного механизма [5].

Счетчики учета расхода воды Тайпит модели «ОХТА» производятся с 2011 г. Компания располагает современным производственным комплексом, включающим цеха по заготовке и сборке оборудования. Современные технологии и импортное оборудование, качественные комплектующие, организация всех производственных процессов по международным стандартам, высококвалифицированный персонал компании дают гарантию высочайшей точности и надежности выпускаемой компанией продукции. Контроль качества осуществляется на всех этапах производства. Именно поэтому счетчики Тайпит модели «ОХТА» признаны одними из самых надежных и качественных, среди представленных на рынке Российской Федерации [5].

#### **Список использованной литературы:**

1. Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://real-gkh.ru/information/reforma-zhkhk/>
2. Федеральный закон от 23.11.09 г. № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».
3. Методика и техника составления анкеты [Электронный ресурс] – Режим доступа: [eleader.ru/jgebewujgpolyfs.html](http://eleader.ru/jgebewujgpolyfs.html)
4. Бурланков С. П. Конкурентоспособность товара и ее роль в развитии конкурентоспособности предприятия [электронный ресурс] – Режим доступа: [http://elibrary.ru/download/elibrary\\_25339068\\_59034402.pdf](http://elibrary.ru/download/elibrary_25339068_59034402.pdf)
5. Компания «Тайпит – ИП». Счетчики расхода воды Охта - Тайпит [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ohta.taipit.ru>

© Н.П. Кузнецова, А.С. Потапова 2017

## ФОРМЫ САМОЗАНЯТОСТИ

### Аннотация

Самозанятый гражданин - понятие, которое стало интересовать многих людей в России. В статье подробно рассмотрено понятие самозанятости населения и причины перехода на самообеспечение. Так же в работе детально раскрываются формы самозанятости, которые подразделяются на предпринимательство и личное подсобное хозяйство. Выявлены достоинства и недостатки данного вида занятости, и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: самозанятость, формы самозанятости, предпринимательство, личное подсобное хозяйство, самозанятый гражданин, индивидуальный предприниматель, большой бизнес, средний бизнес, мелкий бизнес.

Одним из видов занятости, постоянно присутствующей в экономике, выступает самостоятельная занятость населения, масштабы распространения которой, и ее место в экономической жизни могут изменяться от минимальных до весьма существенного в различных условиях и в различные периоды. Так, в советское время, самозанятость присутствовала в экономике страны, но законодательно не признавалась, кроме того, была даже уголовно наказуема. Однако с развитием рыночных отношений самозанятость была официально признана.

В рыночных условиях самозанятость является обязательным объективно присущим элементом рыночных отношений. Ее развитие определяется действием как экономических, так и социальных факторов. Самозанятость в России существовала всегда. Например, ведение личного подсобного хозяйства, подработка во время отпусков и по вечерам, репетиторство и др.

Самозанятые в России — это те люди, которые сами обеспечивают и сами организуют свою деятельность, которая служит им основным источником дохода, то есть, самостоятельно обеспечивая себя работой. В какой - то степени это граждане, которые сами себе начальники и подчиненные. На данный момент самозанятый гражданин обязан либо устраиваться на работу официально (как, к примеру, сотрудник по найму), либо оформлять себя как индивидуального предпринимателя.[3, с. 47]

К основным основаниям перехода на самообеспечение можно отнести следующие:

- 1) недостаток средств к жизни;
- 2) задержки с выплатой заработной платы и социальных трансфертов;
- 3) потеря работы вследствие увольнения, сокращения штатов, банкротства предприятия, то есть потеря основного источника существования;
- 4) поиск более стабильного и более высокого источника дохода;
- 5) поиск работы, обеспечивающей более полную самореализацию, интерес к предпринимательству.

Следует отметить, что формирование слоя собственников и предпринимателей, рост конкурентоспособности частного сектора в производстве товаров и услуг может смягчить сложную ситуацию в экономике, снять социальную напряженность в обществе.

Основными формами самозанятости являются предпринимательство и работа в личном подсобном хозяйстве.[4, с. 56]

Личное подсобное хозяйство — это потребительское хозяйство на приусадебном или садово - огородном участке, основанное на личном труде. В нем могут выращивать овощи, фрукты, а также могут содержать скот. Таким образом, люди получают продовольственные товары, пополняя свои доходы в натуральной форме. Для некоторой части населения это и источник денежных доходов в результате реализации продукции личного подсобного хозяйства.

Предпринимателей можно разделить на три слоя: большой бизнес (крупный капитал, группа миллионеров), средний бизнес - большинство коммерческих структур (торговля, посредническая деятельность, коммерческие банки, инвестиционные фонды, агентства и конторы по недвижимости) и, наконец, мелкий бизнес (лавочки, владельцы индивидуальных мастерских, владельцы автомобилей, используемых как средство извоза, уличные торговцы).

Предпринимательство как форма занятости населения гражданским законодательством понимается как самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, от продажи товаров или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве.[1]

Предприниматели самостоятельно организуют свою коммерческую деятельность и сами же несут связанные с ней убытки. Предпринимательством можно заниматься без образования юридического лица. В этом случае предпринимательство будет индивидуальным. Это те, кто занят торговлей, оказанием услуг. Предпринимательство без образования юридического лица довольно широко распространено в нашей стране. Сюда относится частная неорганизованная торговля, домашнее кустарное производство и оказание частных услуг. Самостоятельной сферой индивидуального предпринимательства является деятельность по предоставлению в пользование другим лицам имущества, принадлежащего предпринимателю. Особую группу в предпринимательстве занимают фермеры. Такое хозяйство не является юридическим лицом, а его глава выступает индивидуальным предпринимателем.

Предпринимательство может быть индивидуальным, семейным, коллективным. Если в бизнесе заняты только сам предприниматель и члены его семьи, то это индивидуальная предпринимательская деятельность. Если же привлекаются работники со стороны, то это — малое предприятие.

Особенности формирования доходов в условиях самозанятости и малом бизнесе:

- 1) неустойчивость получаемого дохода;
- 2) в большинстве случаев в малом бизнесе отсутствует социальная защита: не оплачиваются больничный лист, отпуск, не производится правильное оформление на работу;
- 3) низкий уровень организации и охраны труда;
- 4) оплата труда чаще всего сделана, не разрабатываются системы стимулов.

Необходимо отметить, что уровень доходов и заработной платы лиц наемного труда, связанных с малым бизнесом, выше, чем в среднем по народному хозяйству. Такое положение привлекает население в негосударственный сектор. Практика же показала, что

для малых предприятий нужны специальные правовые нормы в области трудовых отношений.

Несмотря на чрезвычайно высокую продолжительность рабочей недели и постоянный стресс, связанный с ответственностью за свой бизнес, гораздо больший процент самозанятых по сравнению с наемными работниками испытывают удовлетворение от своего вида деятельности. Интерес к этой форме занятости поддерживается в первую очередь такими факторами, как возможность самореализации и независимость в принятии управленческих и производственных решений.

#### Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51 - ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Закон Российской Федерации от 19.04.1991 N 1032 - 1 (ред. от 28.12.2016) «О занятости населения в Российской Федерации».
3. Абакумова, Н.Н. Безработица и самозанятость / Н.Н. Абакумова. - Новосибирск: НГА-ЭиУ, 2013 – 102 с.
4. Вишневская, Н.Т. Самозанятые и рынок труда / Н.Т. Вишневская. - СПб: Интерсоцис, 2015 – 87 с.

© А.С. Кузьмина, 2017

УДК 336

Кулькова Е. И., Студентка 3 курса ИЭП  
ННГУ им. Н. И. Лобачевского, Г. Н. Новгород, Российская Федерация

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГ - МИКС

Маркетинговая политика строится на сочетании нескольких инструментов, что обеспечивает максимальную эффективность и полезность для бизнес - процессов компании. Такое сочетание, координированное использование маркетинговых инструментов называется маркетинг - микс.



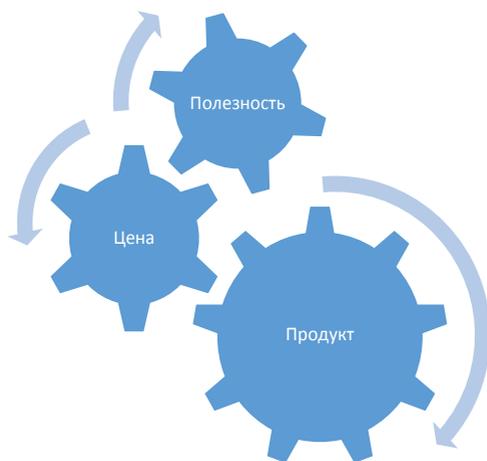
Сам термин был предложен в 1953 г. Нилом Борденом, который, основываясь на работах Джеймса Каллитона, предложил рассмотреть использование нескольких инструментов маркетинга как единую политику. В последствие данный принцип управления получил название 4P:

- product (продукт)
- price (цена)
- place (место)
- promotion (продвижение)

Каждая из составляющих описывает маркетинговый процесс с какой - то стороны, что обеспечивает полный охват при создании маркетинговой политики. Данную концепцию предложил Джерри Маккарти в 1960 г.

Что входит в эту концепцию? Под продуктом понимают то, что может удовлетворить потребность клиента. Если это что - то получает цену, то оно становится товаром и становится доступным клиенту. Таким образом, он получает некоторую полезность в обмен на деньги.

Цена сама по себе есть некоторое количество денег, за которое предоставляют товар, удовлетворяющий определенную потребность и приносящий определенную полезность.



Чтобы продать товар по определенной цене необходимо место, где хранится этот товар и где он может быть доступен потребителю. Доставка товара в это место является ответственностью производителя, поэтому ему необходимо оптимизировать доставку, иначе цена будет недостаточно привлекательной для потребителя и полезность товара для него уменьшится за счет негативного эффекта высокой цены.

Для того, чтобы потребитель узнал о товаре за определенную цену, находящемся в определенном месте необходимо продвижение, иными словами информирование потребителя, с помощью которого производитель стимулирует желание потребителя или полностью создает его (как происходит с мнимыми потребностями).

Сейчас теоретики маркетинга предлагают расширенную концепцию 4P, которая включает в себя еще 3P: people (люди), process (процесс), physical evidence (физическое окружение).

Люди отвечают за то, чтобы товар оказался у потребителя, процесс отражает все действия, которые кроются от момента задумки продукта до момента, когда с помощью товара потребитель удовлетворяет свои потребности.

Физические объекты или окружение – это обособленная часть обстановки места, в котором товар передается потребителю.

Таким образом, модель P описывает все важные процессы, связанные с жизнью товара. Если компания прорабатывает каждый элемент, то ее маркетинговая политика является эффективной и обеспечивает максимальную прибыль.

© Е. И. Кулькова, 2017

УДК 334.012.3:338.2

**Т.П. Ларионова**

к.э.н., доцент

Институт экономики, управления и финансов  
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»  
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

**Н.В. Филюшин**

старший преподаватель

Институт экономики, управления и финансов  
ФГБОУ ВО Марийский Государственный Университет  
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **Аннотация**

При разработке политики по отношению к малому предпринимательству государственным органам управления следует исходить из определенных установок. Определить причины, в силу которых малые предприятия нуждаются в поддержке в настоящее время. На этой основе обозначить комплекс задач, на которые должна быть направлена государственная политика. Определить политические мероприятия и программы, необходимые для осуществления поставленных задач. Это предполагает выяснение преград, для преодоления которых малые предприятия нуждаются в помощи.

### **Ключевые слова**

малый бизнес, факторы, замедляющие развитие, вопросы развития.

Малое предпринимательство это форма организации бизнеса в условиях рынка. Малые предприятия в сравнении с крупным бизнесом имеют свои особенности, и присущие

только им процессы развития. Активная работа на рынке, реагирование на изменение спроса, сосредоточение деятельности на определённой нише рынка, прямая связь с покупателями, потребность в небольшом финансовом капитале – все эти факторы повышают приспособление малого бизнеса к изменяющейся внешней среде. Но при отсутствии определенных условий эти факторы замедляют развитие предпринимательства.

Система управления по регулированию малого бизнеса в настоящее время должна включать ряд мер, оказывающих влияние на малое предпринимательство - это правовые, экономические, финансовые, имущественные, информационные, консультационные, социальные и психологические методы поддержки.[2.с.62 - 66]

Цель выработки государственной политики в отношении малого бизнеса в настоящее время заключается в том, чтобы выделить те области в развитии малого предпринимательства, в которых государственную политику надо определенным образом направлять, а также выбрать те механизмы регулирования, которые нужно использовать для проведения этой политики.

Важным на наш взгляд является выработка важных стратегических направлений и приоритетов политики поддержки малого бизнеса. Из-за недостатка финансовых ресурсов возможности государственных органов по разработке программ поддержки в настоящее время могут быть ограничены, по крайней мере на ближайшую перспективу, но выстраивание стратегической основы такой политики важно по следующей причине. Причина состоит в том, что важно создать базу для развития малого бизнеса — необходимую, чтобы малые частные фирмы могли внести такой же вклад в экономическое развитие страны, какой они вносят в странах с развитой рыночной экономикой. В эту стратегию могут быть включены как социальные, так и экономические цели, и если они ясно определены, то политику в отношении малого бизнеса можно оценивать с точки зрения того, в какой мере эти цели достигаются.

Важным направлением политики в отношении малого предпринимательства является создание правовой среды способствующей развитию малого бизнеса. Важно стремиться к большей преемственности и стабильности режима регулирования, поскольку постоянные изменения правовых норм создают неуверенность и отнимают время у руководителей предприятий, пытающихся разобраться в этих изменениях. Эта проблема особенно чувствительна для малых предприятий, чье руководство испытывает острый дефицит времени, а издержки на подготовку квалифицированного персонала относительно выше, чем у крупных фирм.

В процессе основания и работы малый бизнес сталкивается с бесчисленными инструкциями и положениями, внедряемыми федеральными, региональными и муниципальными органами, освоение которых требуют существенного времени. К таким проблемным областям в законодательстве разных уровней относятся регистрация, ликвидация, лицензирование, сертификация, арендные отношения, имущественные отношения, выделение земельных участков, получение собственности на землю и др.

Вопрос соответствия права федерального уровня праву субъектов РФ по регулированию деятельности малых предприятий является жизненной проблемой. Многие проблемы основываются на несовершенстве федерального законодательства и углубляются действиями многочисленных контролирующих и регулирующих органов на местах.

При разработке политики по отношению к малому предпринимательству государственным органам управления следует исходить из определенных установок.

1. Определить причины, в силу которых малые предприятия нуждаются в поддержке в настоящее время. На этой основе обозначить комплекс задач, на которые должна быть направлена государственная политика.

2. Определить политические мероприятия и программы, необходимые для осуществления поставленных задач. Это предполагает выяснение преград, для преодоления которых малые предприятия нуждаются в помощи.

3. Определить наиболее эффективные механизмы осуществления политики поддержки малого бизнеса с четким выделением роли государственного и частного секторов экономики.

### **Список использованной литературы:**

1. Малый бизнес как открытая социальная система: некоторые аспекты управления и самоорганизации. [Текст] / Н.В. Филюшин // Российское предпринимательство. - 2011 - №2 (2) - С.50 - 54

2. Филюшин Н.В. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Мар. гос. ун - т; Н.В. Филюшин. Йошкар - Ола, 2016. - 185с.

3. Ларионова Т.П. К вопросу о техническом перевооружении предприятий // Актуальные проблемы экономики современной России: сборник материалов межрегиональной научно - практической конференции / Мар. гос. ун - т; отв. ред.: В.Е. Мамаева. – Йошкар - Ола, 2016. – Вып. 3. – С. 82 - 86.

4. Ларионова Т.П. Методы стимулирования в торговых организациях / Т.П. Ларионова Е.Н. Халтурина И.В. Данилова // Recent socio - economic problems of development of labor relations: materials of the III international scientific conference on February 5–6, 2017. – Prague: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra - CZ», 2017. – 91 - 94 pages

© Т.П. Ларионова, Н.В. Филюшин, 2017

**УДК 338.46**

**Д.С. Лунина**

магистрант

ФГБОУ ВО ТОГУ

г. Хабаровск Российская Федерация

### **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

Основные задачи маркетинговых исследований образовательных организаций заключаются в исследовании внешней (цель – выявление возможностей и опасностей) и внутренней (выявление сильных и слабых сторон) среды.

Одним из результатов маркетинговых исследований должно быть четкое представление о целевой аудитории (потребителях) образовательной организации. От того, насколько

успешно будут, в последствие, реализованы маркетинговые коммуникации, зависит в конечном итоге работа всей образовательной организации.

Окружающая среда, в которой находится и принимает решение о покупке образовательной услуги потребитель, состоит из двух сфер: макросреда и микросреда (рисунок 1).

Рассматривать микросреду следует применительно к конкретному потребителю, а макросреду как единую для всех участников рынка образовательных услуг, оказывающую влияние, как на образовательные организации, так и на потребителей, формирующих спрос на образовательные услуги.

В основе принятия решения о покупке потребителем могут быть:

- особенности потребителя, определяющие ответную реакцию на побудительные факторы маркетинга и прочие раздражители;
- жизненный стиль потребителя, формируемый под влиянием внешних и внутренних факторов поведения;
- упрощенное (шаблонное) поведение, принимающее такую форму в результате повторения решения о выборе товара;
- рыночный выбор, основанный на системе ценностей. [1]

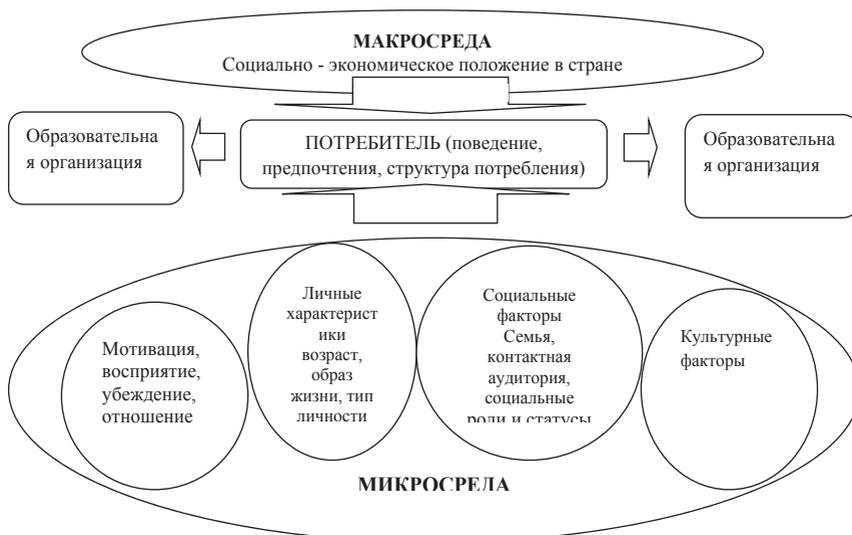


Рисунок 1 – Факторы воздействия на потребителя образовательных услуг

В Хабаровском крае основным потребителем образовательных услуг высшего образования остается физическое лицо, поэтому рассмотрим более подробно рынок потребители - личности. Основные факторы сегментации регионального рынка образовательных услуг высшего образования являются географические, социально - демографические, психографические показатели.

В рамках социально - демографической сегментации необходимо разделить потребителей образовательных услуг высшего образования на несколько возрастных

категорий, половую принадлежность и возможной мотивации получения образовательных услуг.

Рассматривая социально - демографические признаки сегментирования потребителей рынка образовательных услуг необходимо так же учитывать: семейное положение, уровень образования членов семьи, уровень дохода семьи, вид деятельности родителей и др.

Вторым признаком сегментирования рынка образовательных услуг является географический признак. Это сегментирование предполагает деление рынка на страны, регионы, области, города, районы. Данное сегментирование является фундаментальным фактором конкуренции, особенно это касается региональных рынков, так как потребность в будущих специалистах складывается из потребности рынка труда и экономики деятельности региона.

Психографическое сегментирование помогает выявить такие признаки, как образ и стиль жизни, тип личности и интересы потребителей, а также характеризуют возможную реакцию потребителя на предлагаемые образовательные услуги.

При данном сегментировании специалистам необходимо выявить систему ценностей исследуемой целевой группы и те ценности, которые в наибольшей степени определяют поведение потребителей и потенциальных потребителей образовательной услуги. Изучая стиль жизни, стиль поведения, интересы потребителя, маркетологи получают комплексный социально - психологический портрет потребителей, который позволяет решать задачи при сегментировании целевых рынков.

Портрет, или профиль, потребителя образовательных услуг – важнейший инструмент для ведения успешной деятельности образовательной организации. Портрет потребителя необходим для начала маркетинговой кампании, так как именно он поможет правильно составить коммерческое предложение (описать возможности, преимущества и выгоды на языке потребителя) и направить его целевой аудитории.

Работа над портретом клиента начинается с ответов на вопросы: где живет потребитель (в городе, селе, в доме, квартире и т.д.), сколько ему лет, какое у него образование, семейный статус, чем он занимается (работает по найму, предприниматель, собственник бизнеса, безработный, пенсионер, студент, школьник и т.д.), как клиент принимает решение о покупке (выбирает по цене, качеству, совету друзей), сколько готов заплатить за ваш продукт, какие страхи у клиента в связи с приобретением вашего продукта.

Сведения о своих потенциальных потребителях образовательная организация может собирать с помощью интернет - опросов на своих информационных сайтах, социальных сетях, на сайте министерства образования и науки, социологических исследований, личные наблюдения сотрудников, советы педагогов и школьных учителей и др.

В случае с образовательными услугами высшего образования на портрет потребителя существенное влияние оказывает мотивация приобретения образовательных услуг (высокая – приобретение знаний и навыков, средняя – получение «корочки» и низкая – отсрочка от армии (для юношей), веселая студенческая жизнь) и степень готовности (результаты единого государственного экзамена). Чем выше мотивация потребителя, тем выше качество абитуриента, тем выше имидж студента, выпускника и имидж образовательной организации.

#### **Список использованной литературы:**

1. Самсонова, М.В. Формирование портрета потребителя на рынке образовательных услуг малого города / М.В. Самсонова, Е.Г. Попкова // Современная экономика: проблемы и решения. - 2011. - 3 (15). - С. 144 - 154

© Д.С. Лунина, 2017

**Федоров В. А.**

Студент 4 курса ИЭП  
ННГУ им. Н. И. Лобачевского  
Г. Н. Новгород, Российская Федерация  
E - mail: fedorov - vladislav.fva@yandex.ru

**Маковеева Е. Н.**

Студентка 3 курса ИЭП  
ННГУ им. Н. И. Лобачевского  
Г. Н. Новгород, Российская Федерация  
E - mail: makoveevaen@icloud.com

### **СВОБОДА НА РЫНКЕ И ПЛАТА ЗА НЕЕ**

Принципы устройства современного свободного демократического общества неизбежно связаны с понятиями экономической свободы в условиях рынка. Так как экономическая деятельность прямым или косвенным образом касается всех сфер общественной жизни, очень важно найти условия стабильности на макро и микроэкономическом уровне, которые будет являться фундаментом для дальнейшего развития. Одно из таких условий нашёл американский экономист и социолог Р. Хейлбронер, связав возможность выбора в экономике и ответ рынка на этот выбор. Известный учёный считает, что рынок, основывающийся на понятии экономической свободы, позволяет выбирать свои действия, однако если они будут противоречить обще - рыночным тенденциям, порождаемым абсолютным большинством субъектов, то это приведет к серьёзным последствиям: либо к полной экономической дисквалификации, либо к большим финансовым потерям.

Рынок разрешает делать всё, что вздумается его участнику, однако участник не должен забывать, что он - лишь один из участников, не создающий тенденции в экономике. Работа рыночного механизма напрямую связана с рыночной экономикой, которая, в отличие от командно - административной и традиционной, позволяет проявляться борьбе в экономической сфере – конкуренции. Так как рынок – это совокупность всех отношений, форм сотрудничества людей, складывающихся по поводу потребления, распределения, обмена и производства товаров, работ и услуг, важно учитывать целостное мнение в условиях конкуренции. Любой производитель захочет увеличить прибыль, т. е. разницу между выручкой и постоянными и переменными издержками, он, анализируя спрос и предложение, будет искать в условиях экономической свободы новые методы и пути увеличения прибыли. Так как предпринимательская деятельность всегда связана с риском, то и последствия выбора могут быть непредсказуемыми. Вероятность выбрать неправильный путь развития всегда есть, особенно в инновационной сфере. Это влечет к экономическим катастрофам предприятия разного масштаба. Подтверждения этому можно найти и в современных реалиях рынка.

Например, в 2002 г. компания Майкрософт представила новую форму портативного компьютера Tablet PC. Сотрудничая с другими крупными производителями техники, такие как Acer, HP, Toshiba, было отправлено на продажу множество моделей на этой перспективной платформе. Однако спрос на них оказался намного ниже ожидаемых. Рынок

еще не был готов к такому быстрому перевороту событий, а спросом пользовались ноутбуки, которые казались удобнее «сенсорных» квадратов. Итогом стали финансовые убытки и разочарование в данном сегменте рынка. Лишь в 2010 году компания Apple снова возродила эти идеи, так как рынок уже изменился и был готов к переменам.

По материалам СМИ, настоящим экономическим крахом обернулось решение Фейсбук выставить на продажу свои акции на фондовой бирже Насдак. Слишком свободная политика затмила глаза руководству компании во главе с Марком Цукербергом привела к тому, что цены на акции упали в два раза в первую неделю продаж. Рынок не мог не отреагировать на такой резкий рискованный выпад, говорящий о превосходстве, поэтому и ответил соответственно.

Для любого предпринимателя важно знать, чувствовать, видеть рыночные тенденции, так как они координируют его действия в зависимости от правильности выбранных решений. Поэтому всегда в условиях экономической свободы будут те, которые рискнули и потеряли всё. Это обратная сторона рынка..

© Е. Н. Маковеева, В. А. Федоров, 2017

**УДК 338.45**

**А.О. Машкина**  
бакалавр, ЮЗГУ  
г. Курск, Российская Федерация

## **СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МИРЕ**

Россия является одной из самых мощных держав в современном мире, но для закрепления этого статуса необходимо развитие экономической и социальной сфер жизни. Для достижения этой цели нужны фундаментальные изменения в функционировании экономики страны и в первую очередь ее промышленности, которая является одной из ключевых составляющих экономики любой страны [2, с. 128].

Понятие промышленность довольно широкое, и оно включает в себя следующие отрасли: электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, лесная промышленность, лёгкая промышленность, пищевая промышленность, медицинская промышленность и другие [3, с. 80].

Все эти отрасли развиты в разной степени и имеют разную конкурентоспособность [3, с. 81]. Самыми доходными являются топливная промышленность и электроэнергетика, так же они являются основами для развития экономики [2, с. 127].

После развала СССР и начала приватизации, целью которой было повышение эффективности экономики из - за появления частной собственности, состояние промышленности резко ухудшилось, были сокращены объемы производства в

легкой и обрабатывающей промышленностях. Добывающий и перерабатывающий сектора являлись основами для экономического роста в России, так как обеспечивали около половины всех поступлений в бюджет. Экстенсивное формирование экономики и высокие цены на ресурсы на товарно - сырьевых рынках обеспечивали высокие темпы роста ВВП, но являлись нестабильным источником доходов. Последние 20 лет российская промышленность восстанавливается медленно и преимущественно это наследие СССР, что не соответствует современным требованиям научно - технического прогресса, также этот процесс ещё тормозит то, что Россия все сильнее втягивается в международное разделение труда в качестве поставщика топливно - сырьевых ресурсов и потребителя готовых промышленных изделий.

Одной из важнейших проблем промышленности России является изношенность оборудования и слабая модернизация, это влияет на сложность производственных процессов и конкурентоспособность товаров на рынке [1, с. 41]. Собственные наукоемкие производства на предприятиях значительно ниже, чем на тех предприятиях, которые используют инновационную деятельность на основе зарубежных технологий. Это важно учитывать при составлении промышленной политики. А там где есть научный потенциал, то его следует развивать, внедрять в производство, привлекать инвестиции.

Государство играет важную роль в этой сфере [1, с. 42]. Одной из главных задач является выбор эффективной модели промышленной политики дальнейшего развития России, так как государство является основным потребителем промышленной продукции или собственником производства. На данном этапе государство вмешивается в эти отношения для решения различных проблем, для снижения уровня коррупции, для стимулирования производства, для защиты от монополизации, разрабатываются государственные программы для развития промышленности и её конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, подготовке новых кадров, особое место уделяется образованию молодежи и развитию их таланта, создание условий для инвестиций [4, с. 27].

Несмотря на то, что важнейшим источником дохода для бюджета Российской Федерации является доход от экспорта нефти и газа, также Россия поставляет на мировой рынок конкурентоспособные товары и услуги ракетно - космической промышленности, продукты отраслей оборонно - промышленного комплекса, ядерные технологии и телекоммуникационное оборудование. Но основная часть промышленности все же находится в плохом состоянии, особенно это касается отраслей легкой промышленности, низкий уровень её конкурентоспособности. Для экономического роста важно развитие всех секторов промышленности [4, с. 27]. Только современный развитый индустриальный сектор может обеспечить быстрый и качественный рост экономики и всего государства.

#### **Список использованной литературы:**

1. Головин, Ар.А. Теоретические аспекты экономической самодостаточности России в условиях глобализации / Ар.А. Головин // Проблемы и перспективы гуманитарной науки в

контексте глобализации: материалы VII международной научно - практической конференции. – Москва: Перо. 2015. – 11 (15) – С. 41 - 43.

2. Головин, Ар.А. Теоретическое обоснование формирования экономической самодостаточности России / Ар.А. Головин // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11. – ч. 1. – С. 127 - 132.

3. Головин, Ар.А. Факторы формирования прибыли в АПК / Ар.А. Головин, И.И. Курасова, А.Ю. Чжан - Сен // Аграрный вестник Урала. – 2014. – №1. – С. 80 - 83.

4. Головин, Ар.А. Формирование устойчивой среды функционирования малых форм хозяйствования в АПК на основе развития договорных отношений / Ар.А. Головин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – № 7. – С. 27 - 30.

5. Пападюк, Т.Г. Роль промышленной политики в модернизации промышленности России // Экономика и управление. – 2014. – №5. – С. 38 - 43.

6. Фурсов, С.В. Анализ состояния промышленного производства России на современном этапе // Молодой ученый. – 2014. – №5. – С. 332 - 335.

© А.О. Машкина, 2017

**УДК 338.23**

**Т.А.Миланина**

студентка

Новосибирский государственный  
университет экономики и управления

г. Новосибирск,

Российская Федерация

### **ЗАКАЗЧИК И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ЗАКУПКЕ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд предполагает взаимодействие между собой двух сторон – заказчика и участника закупки. Для того чтобы оценить работу органов государственной и муниципальной власти необходимо рассмотреть и проанализировать деятельность субъекта закупок, а именно заказчиков продукции для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Государственные закупки предполагают собой приобретение и покупку товаров, работ или услуг для государственных или муниципальных нужд. Государство и каждое муниципальное образование в отдельности регулярно нуждается в различных товарах (работах, услугах), начиная от покупки канцелярских скрепок и заканчивая строительством крупных промышленных объектов.

Для того чтобы удовлетворить эти нужды государственные и муниципальные заказчики регулярно проводят различные виды закупок среди поставщиков (участников закупок) с целью приобрести товары на самых выгодных условиях.

Государственные и муниципальные заказчики на разных уровнях власти представлены на рисунке 1.

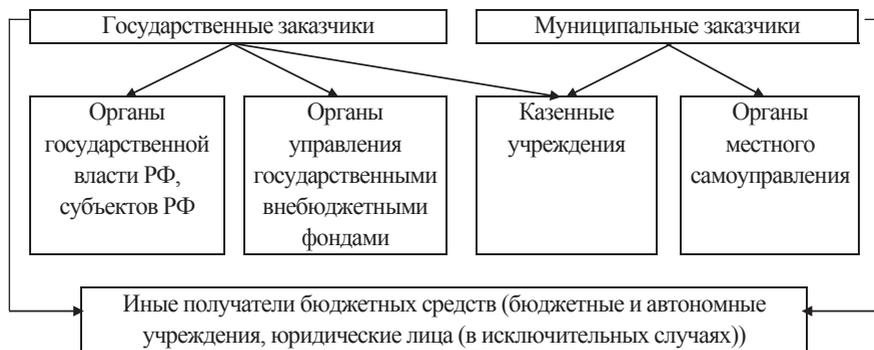


Рисунок 1. Государственные и муниципальные заказчики[2.С.24]

Государственный заказчик представляет собой государственный орган, Государственная корпорация по атомной энергии "Росатом", государственная корпорация по космической деятельности "Роскосмос", орган управления государственным внебюджетным фондом либо государственное казенное учреждение, действующие от имени РФ или субъекта РФ, уполномоченные принимать бюджетные обязательства в соответствии с бюджетным законодательством РФ от имени РФ или субъекта РФ, а также осуществляющие закупки. [1, ст.3]

Муниципальный же заказчик представляет собой муниципальный орган или муниципальное казенное учреждение, действующие от имени муниципального образования, уполномоченные принимать бюджетные обязательства в соответствии с бюджетным законодательством РФ от имени муниципального образования и осуществляющие закупки. [1, ст.3]

Как видно из выше представленных определений, основополагающим признаком заказчиков является способность принимать бюджетные обязательства, то есть обязанность публично - правового муниципального образования.

К основным задачам, относящимся к заказчикам, исходя из ФЗ №44, относятся:

- 1) осуществление планирования закупок;
- 2) определение предмета закупки и его описание;
- 3) определение способа и формы проведения закупки;
- 4) определение начальной цены контракта;
- 5) издание официального распорядительного документа о закупке. Таким документом может быть либо приказ, либо распоряжение о проведении процедуры закупки товаров, работ, услуг;
- 6) определение лица, которое будет выполнять функции организатора закупки, издание об этом соответствующего распорядительного документа;
- 7) определение поставщика:
  - размещение извещения о закупке;
  - размещение конкурсной документации о закупке;

- определение потенциальных претендентов и направление им приглашений к участию в закрытых закупках;

- рассмотрение и оценка заявок от участников;

8) заключение контракта с победителем закупки. Следует обратить внимание, что подписание контракта осуществляется только заказчиком.

Также следует отметить, что заказчиками обязательно ведется реестр контрактов и реестр недобросовестных поставщиков. К основным обязанностям заказчиков относят и своеобразную подотчетность, которая заключается в размещении всей необходимой информации в единой информационной системе, а также в отдельных муниципальных системах, которые обязательно должны быть систематизированы с единой информационной системой.

Для исполнения всех функций, связанных с закупкой продукции, в организации заказчика должна быть создана контрактная служба, а в случае, если годовой объем закупки не превышает 100 млн. руб., – контрактный управляющий. [1, ст.38]

Работники контрактной службы, контрактный управляющий обязательно должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок для того, чтобы повысить эффективность и результативность контрактной системы как отдельного муниципального образования, так и страны в целом.

Закупки продукции, товаров и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд являются важнейшей сферой экономики страны в целом и представляют собой совокупность действий, осуществляемых в установленном законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд.

### **Список используемой литературы**

1) Федеральный закон от 05.04.2013 № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // [Электронный ресурс] URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

2) Данилова С.Н. Управление закупками продукции для государственных и муниципальных нужд: учеб. пособие для студентов / С.Н. Данилова. – Саратов: Саратовский социально - экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. С.124.

© Т.А. Миланина, 2017

**УДК 338**

**К.Ю. Минакова**

студент, ЮЗГУ, г. Курск, Российская Федерация

E - mail: [cristina.yerjeva2017@yandex.ru](mailto:cristina.yerjeva2017@yandex.ru)

## **ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Процесс интеграции, как правило, возникает с либерализации взаимной торговли, ликвидации ограничений в движении товаров, далее услуг, капиталов и постепенно при

подобных условиях и заинтересованности стран - партнеров приводит к целостному экономическому, правовому, информационному пространству в рамках региона. Образовывается новое качество международных экономических отношений [2, с. 96].

В соответствии с этим выделяют и формы (стадии) экономической интеграции: преференциальная зона, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, политический и экономический союз [2, с. 97].

Преференциальные торговые соглашения [5, с. 139] – это первоначальный этап интеграции, в рамках которого страны - участницы достигают договоренности определить более низкие (льготные) тарифы в торговле внутри группы по сравнению с торговлей с третьими странами, не входящими в сообщество [6, с. 30].

Зона свободной торговли (ЗСТ) предполагает ликвидацию всех барьеров в торговле внутри группы при сохранении разных барьеров в торговле с третьими странами. ЗСТ может включать все или только часть торгуемых товаров [1, с. 174].

В таможенном союзе страны вводят единый таможенный тариф в торговле с третьими странами при полном отсутствии тарифов в торговле внутри группы (как это было уже в ЗСТ). Таможенный союз представляет собой форму коллективного протекционизма [6, с. 29].

Перерастание ТС в общий рынок определяется как чисто экономическими, так и политическими обстоятельствами. Несмотря на ликвидацию тарифных препятствий в обмене, происходит унификация технических норм, законодательной базы и т.д. [4, с. 130].

Экономический и валютный союз представляет собой ступень интеграции, которая обозначает проведение общей экономической политики и введение единой валюты [4, с. 131]. Данный уровень подразумевает согласование между странами довольно обширного круга вопросов, включая микроэкономическую и макроэкономическую политику [3, с. 176].

Политическая и экономическая интеграция представляет собой форму международной экономической интеграции, которая вероятна, если к экономическим критериям добавляются критерии политические (образование надгосударственных органов управления, ликвидация государственных границ и др.) [1, с. 173].

Таким образом, интеграционный процесс по своей природе объективен. Его основной целью является определение при активной поддержке со стороны государств - участников стабильных всесторонних торгово - экономических связей между национальными хозяйствами двух или более стран с аналогичным социально - экономическим строем [5, с. 139]. В ходе формирования интеграционного процесса совершается взаимопроникновение, а в перспективе и сращивание в той или иной мере национальных процессов воспроизводства, сближение социальных и институциональных структур разных стран [3, с. 175].

#### **Список использованной литературы:**

5. Головин, А.А. Реализация фискальной функции таможенными органами России в условиях низких цен на энергоносители и экономических санкций / А.А. Головин, Т.В. Харина // Успехи современной науки и образования. – 2016. – № 10. – т. 2. – С. 173 - 175.

6. Головин, Ар.А. Оценка влияния внешних и внутренних факторов на социально - экономическую ситуацию в Российской Федерации / Ар.А. Головин, Е.Ю. Фомакина, Т.В. Харина // Успехи современной науки. – 2016. – № 4. – т. 2. – С. 96 - 99.

7. Головин, Ар.А. Последствия конфронтации России и Украины для взаимной торговли / Ар.А. Головин // Актуальные вопросы перспективных научных исследований: сб. ст. международной научно - практической конференции. – Смоленск: ООО «Новаленсо». 2016. – ч. 2. – С. 175 - 177.

8. Головин, Ар.А. Практика применения инспекционно - досмотровых комплексов в регионе деятельности Курской таможни / Ар.А. Головин, А.А. Головин // Успехи современной науки. – 2016. – № 9. – т. 2. – С. 130 - 131.

9. Пархомчук, М.А. Информационные технологии как интеграционный инструмент развития экономических систем / М.А. Пархомчук, А.И. Остриков // Актуальные проблемы развития социально - экономических систем: сб. ст. международная научно - практическая конференция, посвященная 50 - летию Юго - Западного государственного университета. – Курск: Изд - во Юго - Западный государственный университет. – 2014. – С. 139 - 144.

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

© К.Ю. Минакова, 2017

**УДК 338.2**

**А.А. Мокропуло**

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита

**А.Р. - О. Юсубов**

магистрант 2 курса направления подготовки «Экономика»

Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

## **МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

В настоящее время социально - экономическое развитие Российской Федерации невозможно без системного подхода. Современная система социально - экономического развития Российской Федерации и связанное с ней государственное управление включает ряд специфических инструментов, основывающихся, прежде всего, на политических методах и подходах государственного регулирования, а также социально - экономического менеджмента и маркетинга. Систему социально - экономического развития в стране следует рассматривать также с точки зрения обеспечения взаимодействия с регионами и предпринимательскими структурами, поэтому данная система может рассматриваться в качестве алгоритма социально - экономического менеджмента на всех возможных уровнях управленческой иерархии, формируя при этом основные направления социально - экономической политики страны.

Любая система предполагает наличие множественности элементов, т.е. «структурности системы» и наличия объединяющих связей между составляющими элементами системы. Такими объединяющими связями являются формы, функции и методы государственного управления. Применительно к социально - экономическому региональному развитию выделяются две основные формы государственного управления: оперативно - административное распорядительство, осуществляемое через установление законов, стандартов, норм и оперативно - хозяйственное регулирование, осуществляемое посредством обеспечения исполнителей необходимыми средствами для выполнения ими своих производственных функций. К методам государственного управления в социально - экономической сфере относятся: метод стратегического приоритета, метод оперативного управления, метод чрезвычайного реагирования и информативный метод.

Новая сущность целевых социальных программ состоит в том, что они воплощают в себе синтез «жесткого плана» и «свободного рынка», когда строго целенаправленная хозяйственная деятельность осуществляется и стимулируется на коммерческой основе. [1, с.326 - 329]

Под эффективностью программы понимается прямую экономическую эффективность или выгодность при решении поставленных задач на основе реализации включенных в программу заданий. Результативность программы трактуется, как мера соответствия ждаемых результатов программы поставленной цели. При оценке результативности программы важно максимально корректно выразить качественно - количественные определенности программной цели.

Следует выделить два типа целевых программ, разрабатываемых на федеральном и региональном уровнях. Федеральные программы, осуществляемые по инициативе центральных государственных органов и региональные программы, формируемые и реализуемые территориальными органами власти, в том числе, на базе государственных (федеральных) целевых программ. Важнейшими требованиями к формированию целевых программ следует отнести целевую ориентацию программы и ее сбалансированность по ресурсам. [3, с.152 - 155]

Основными механизмами формирования и реализации социально - экономической политики являются: административный и экономический. Административный механизм заключается в соблюдении государственного законодательства, а также в нормировании качества жизни и здоровья населения. Суть социально - экономического механизма заключается в возможности финансирования социальных мероприятий, формировании политики ценообразования с учетом социального фактора, а также создание свободного рынка товаров и услуг.

По характеру и целевой действенности следует выделить три уровня реализации социально - экономической политики:

Первый уровень - «мягкий». Его цель - посильная ликвидация негативных социальных последствий экономического развития страны и ее регионов.

Второй уровень - «стимулирующий». Его цель - способствовать развитию новых технологий и сбалансированных безопасных производств, обеспечивающих более экономное и полное использование ресурсов.

Третий уровень - «жесткий». Основу данного уровня составляют жесткие механизмы правовой, налоговой, кредитной и фискальной политики государства.

Новизна предложенного подхода состоит во взаимодействии приоритетов первого, второго и третьего уровней, т.е. введением как отраслевого, так и целевого принципа взаимодействия в рамках социально - экономического развития страны и российских регионов.

Таким образом, основными целями социально - экономической политики государства на современном этапе следует признать:

- последовательное разрешение проблем социально - экономического развития регионов страны, при котором полностью учитываются политические, экономические, социальные, экологические и природно - географические условия конкретных регионов;

- целенаправленное достижение в каждом регионе страны высокого качества жизни населения;

- создание условий для эффективного функционирования государственной системы регионального развития. [2, с.417 - 420]

Основными задачами для реализации перечисленных выше целей являются:

- разработка единой системы законодательства, стандартов и нормативных требований к хозяйственной деятельности;

- формирование эффективной системы органов государственного управления;

- создание гарантий каждому гражданину и права на здоровую среду обитания, включая право на получение информации о состоянии окружающей среды, качества пищи, питьевой воды и безопасности;

- повышение эффективности контроля над соблюдением существующих регламентов и применением административных и экономических санкций;

- осуществление единой государственной социально - экономической политики.

#### **Список использованной литературы:**

1. Строгонова Е.И., Кушу С.О. Устойчивое развитие региональных экономических систем и крупных корпораций // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №4 - 2 (57 - 2) - с. 326 - 329.

2. Петров А.Е., Ермоленко О.М. Сборник. Актуальные вопросы современной финансовой науки. Материалы заочной всероссийской научно - практической конференции. Кубанский государственный университет; Под редакцией А.В. Пенюгаловой. - 2017. с. 417 - 420.

3. Строгонова Е.И., Кушу С.О. Устойчивое развитие региональных экономических систем и крупных корпораций. // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №4 - 2 (57 - 2) - с. 326 - 329.

© А.А. Мокропуло, А.Р. - О. Юсубов, 2017

**УДК 658.5.011**

**В.Ш. Насретдинов**

Магистрант

г. Уфа, Российская Федерация

Уфимский государственный нефтяной технический университет

## **МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ**

Главная цель любого коммерческого предприятия – получение максимальной прибыли. Предприятие, борющееся за долю рынка, окружает бизнес - среда, которая является

совокупностью множества факторов, влияющих на результат деятельности находящихся в ней компаний.

Одним из основных факторов бизнес - среды являются конкуренты, так как чем конкурентоспособнее организация, тем большую долю рынка она способна захватить, что соответственно увеличит ее прибыль.

Для успешной борьбы с конкурентами за долю рынка предприятие должно постоянно контролировать свою позицию и принимать решения по корректировке своей деятельности. Изменение различных показателей и операций в функционировании компании приносит разный для уровня конкурентоспособности результат.

В связи с этим автором предлагается механизм функционирования предприятия в условиях конкуренции, описанный далее.

Для построения стратегии деятельности компании, необходим ежегодный анализ ее позиции на рынке относительно конкурентов.

С этой целью выделяются основные показатели деятельности, изменение которых способно повлиять на конкурентоспособность предприятия. Анализ подразумевает наличие данных по показателям компании и ее конкурентов за последние 4 года на основе их годовых отчетов.

Составляются 4 листа конкурентоспособности анализируемой компании и конкурентов в виде таблицы за последние 4 года, включающие значения показателей по каждой организации для последующего сравнения [1, с.58]. После чего значения переводятся в баллы по 10 - ти бальной системе, где 10 баллов – это наилучший показатель. Далее необходимо определить коэффициент конкурентоспособности всех компаний в каждом листе, как среднее арифметическое баллов по всем ее показателям.

Каждый показатель имеет свою величину значимости для коэффициента конкурентоспособности. Для определения данной корреляционной зависимости нужно применить метод Пирсона (метод квадратов), включающий данные за 4 года по каждому показателю и коэффициенту конкурентоспособности [3, с.36].

Далее таким же методом определяются корреляционные коэффициенты между коэффициентом конкурентоспособности анализируемой компании и каждого конкурента в отдельности, так как чем больше или меньше конкурентоспособна компания - конкурент тем меньше или больше соответственно конкурентоспособна анализируемая компания.

Теперь путем перемножения полученных коэффициентов корреляции по каждому конкуренту можно определить процент влияния каждого фактора данного конкурента на каждый фактор анализируемой компании, после чего определяется среднее значение корреляции всех показателей конкурента на каждый показатель исследуемого предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Коэффициент корреляции показателей компании и конкурента

		Коэффициент корреляции					Среднее значение
		Конкурент					
		П1	П2	П3	П4		
Анализируемая компания	П1	0,71048	- 0,71875	- 0,02068	0,76920	<b>0,18506</b>	
	П2	- 0,63943	0,64687	0,01861	- 0,69228	- 0,16656	
	П3	- 0,07578	0,07667	0,00221	- 0,08205	- 0,01974	
	П4	0,70653	- 0,71476	- 0,02056	0,72493	0,17404	

Наибольшее из средних значений является наиболее сильной связью между показателями конкурента и показателем исследуемой компании. Эта связь дает понять, что именно данный показатель в анализируемой компании путем менеджерских решений необходимо скорректировать для достижения или превышения конкурентоспособности данного конкурента с меньшими средствами и наибольшим результатом.

#### **Список использованной литературы**

1. Портер М. Конкуренция. Учеб. Пособие. – М., 2001. – 359с.
2. Савельева Н.А. Управление конкурентоспособностью фирмы – Ростов - на - Дону: Феникс, 2009. – 382с.
3. Окунь Я. Факторный анализ: Пер. с польск. – М.: Статистика, 1974. – 200с.
4. Бирюков В.В., Ахтулов А.Л. Конкурентоспособность российской экономики (теория, практика, траектория изменений и пути повышения): Учебное пособие. – Омск, 2005. – 245с.

© В.Ш. Насретдинов, 2017

**УДК33**

**Л.С. Нигаматзянова**

Магистрантка 2 - го года обучения, ИНЭФБ

БашГУ г. Уфа

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Галимова Г.А., БашГУ г. Уфа

### **ОПТИМИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В БАНКЕ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ**

*Аннотация: в статье рассмотрены особенности применения профессиональных стандартов для управления персоналом, в том числе и оптимизации оплаты труда в банке. Автор статьи указывает на актуальность данной темы в современных российских банках, особенности формирования гибкой мотивационной системы на основании присваиваемых грейдов.*

*Ключевые слова: управление персоналом, банк, стандарты, профессиональные компетенции, мотивация.*

Экономическая ситуация в стране наглядно демонстрирует, насколько сложны проблемы управления современным банком. Современные подходы к управлению персоналом основываются на необходимости максимального раскрытия потенциала людей, работающих в банке, когда персонал рассматривается в качестве ключевого фактора, определяющего эффективность использования всех остальных ресурсов, имеющихся в распоряжении банка. Человеческий капитал приобретает особую значимость на конкурентном банковском рынке страны. Именно поэтому вопросом создания и

собственной системы квалификации персонала банка в той или иной степени озадачены сегодня службы по управлению персоналом всех ведущих банков страны.

На основе проведенного сравнительного анализа систем оплаты труда и стимулирования работников в России и ряде зарубежных стран [3, с.187], изучения и анализа зарубежного опыта в крупных российских банках пришли к пониманию необходимости использования профессиональных стандартов:

- 1) для обучения сотрудников;
- 2) для проведения оценки квалификации и сертификации сотрудников;
- 3) для решения целого ряда задач в области управления персоналом, а именно: разработка должностных инструкций, составление профилей позиций с целью подбора персонала, проведение аттестаций и оценочных процедур, присвоение тарифных разрядов сотрудникам банка, разработка системы мотивации персонала и др. [4, с.18].

Схема возможного использования профессионального стандарта для формирования мотивации сотрудников отражена в таблице 1.

Таблица 1

Схема формирования мотивации сотрудников в банке

№	Этапы	Содержание этапа
1	Формирование профессионального стандарта для конкретной должности	Уровень квалификации
		Опыт работы
		Профессиональное образование
		Условия допуска к работе
		Условия выполнения работы
		Профессиональные компетенции: функциональные, познавательные, общие / личные
2	Выделение уровней оплаты труда (грейдов) на основе профессионального стандарта	Оценка должностей по иерархическим уровням банка: властные полномочия, ответственность, подотчетность
		Определение количества грейдов
		Определение постоянной части (окладов) и переменной части (возможных премий) для каждого грейда плюс нематериальное стимулирование
3	Формирование фонда заработной платы с ежегодной переоценкой должностей	

Сначала должности распределяют по видам трудовой деятельности (от руководителя банка до кассира). Далее необходимо проанализировать, какими профессиональными компетенциями должен обладать квалифицированный специалист. Провести оценку профессиональных компетенций возможно различными методами

- 1) Когда результат оценки - соответствие требуемому профилю.

Результат оценки – процентный показатель, т.е. на сколько процентов фактический уровень соответствует требуемому.

2) Когда результат оценки – выявление фактического уровня знаний.

При тестировании сначала задаются вопросы требуемого профилем уровня. Правильный ответ фиксируется. При неправильном – задается вопрос на уровень ниже. Если верные ответы на всех уровнях даны не были, то ставится ноль.

По результатам оценки персонала выявляются:

- компетенции, требующие массового развития. Для этого создаются целевые программы обучения на 1 - 3 года;
- индивидуальные пробелы в знаниях сотрудников. Для ликвидации «пробелов» создаются индивидуальные программы;
- актуализируется кадровый резерв.

Внедрение системы мотивации проводится в соответствии с алгоритмом, приведенным в п. 2 схемы формирования мотивации сотрудников в банке (табл.1). Диапазон и уровни базовых окладов приведены в таблице 2.

Таблица 2

Диапазон и уровни базовых окладов

Диапазон	Рейтинг	Комментарии
Более 100 % до 120 %	Высшая компетенция – рейтинг 3	120 % - максимум грейда
100 %	Компетентность – рейтинг 2	Среднее значение по грейду
Менее 100 % до 80 %	Обучение – рейтинг 1	80 % - минимальное значение по грейду

Для работы данной системы оплаты труда ежегодно необходимо проводить переоценку компетенций для определения базового оклада. Если результаты тестирования сотрудника соответствуют занимаемому грейду, то он остается в нем, если нет – то его переводят на грейд выше или ниже.

Таким образом, частота перехода из одного грейда в другой будет зависеть от способностей сотрудника, а справедливая оценка будет способствовать повышению эффективности труда.

Структура переменных выплат и льгот для различных категорий сотрудников приведена в таблице 3. В состав переменных выплат входят годовые квартальные, ежемесячные выплаты [5, с.22]

Таблица 3

Структура переменных выплат и льгот для грейдовой системы мотивации

Категория сотрудников		Переменные выплаты	Льготы
Управленческий персонал банка	Высший менеджмент (директор банка, его замы)	Годовой бонус Пенсионные планы	Медстраховка 1 - й на сотрудника и членов его семьи категории Другие любые виды страхования (по желанию)

	Средний менеджмент (начальники департаментов, управлений)	Квартальные премии по результатам Годовая премия	Медстраховка 2 - й на сотрудника Страхование от несчастных случаев
	Младший менеджмент (руководители дирекций, отделов, групп)	Квартальные премии по результатам Годовая премия	Медстраховка 2 - й на сотрудника Страхование от несчастных случаев
Сотрудники банка	Основной персонал – обслуживающий клиентов (менеджеры по продажам, кассиры и др.)	Ежемесячные премии по результатам Годовая премия	Медстраховка 3 - й на сотрудника Компенсации части питания Страхование от несчастных случаев Оплата транспорта или машина для менеджеров по продажам
	Внутренний персонал (бухгалтерия, сотрудники ИТ, сотрудники управления по персоналу и т.п.)	Квартальные премии по результатам Годовая премия	Медстраховка 2 - й на сотрудника Страхование от несчастных случаев
	Вспомогательный персонал (инкассаторы, секретари, охрана и т.п.)	Разовые премии	Компенсации части питания

Таким образом, внедрение профессиональных стандартов позволит любому сотруднику банка:

- 1) определить самостоятельно свой профессиональный уровень;
- 2) получать полную информацию о своих достижениях
- 3) получать заслуженную мотивацию, которая будет стимулировать его к постоянному самосовершенствованию;
- 4) получить возможность дальнейшего профессионального роста.

Разработанные стандарты позволят выстроить банку со своими сотрудниками эффективные отношения, что благоприятным образом отразится на прибыли и статусе банка.

### **Список использованной литературы**

1. Ахметзянова Э., Галимова Г.А. Реализация профессиональных стандартов в рамках компетентностного подхода. В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления. Сборник статей Международной научно - практической

конференции: в 3 - х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 38 - 41.

2. Галимова Г.А., Нигаматзянова Л.С. Принципы управления персоналом в банке // Инновационная наука. 2016. № 9 (21). С. 140 - 142.

3. Дривольская Н.А. Мотивационный менеджмент как инструмент управления персоналом предприятия // Вестник НГУЭУ, 2015. - №3. - с.185 - 193

4. Разумова Е.Н. Профессиональные стандарты // Отдел кадров, 2015. - №8. – С.18.

5. Сайфутдинова Д.А., Соловьева И.А. Совершенствование переменной части заработной платы на основе целевого управления // Науковедение, 2014. - №1. – С.21.

© Нигаматзянова Л.С., 2017

**УДК 338.4**

**Л.Б. Парфенова**

д.э.н., профессор

**М.М. Пирахмедова**

Магистрант 2 курса

ЯрГУ им. П.Г. Демидова

г. Ярославль, Российская Федерация

## **ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Последние несколько лет для российской экономики были ознаменованы рядом негативных событий, которые привели к общему падению промышленного производства, доходов населения, кратковременному скачку инфляции. Именно в подобных условиях важнейшим залогом выживания и развития компаний становится уровень их оснащенности самым современным оборудованием.

Для предприятий любой отрасли крайне важно обладать эффективными основными средствами с низкой степенью износа. Обеспечить предприятия этим оборудованием может четко выстроенная система обновления основных средств. При этом, этот процесс следует рассматривать как на макроуровне, так и на микроуровне. Следует отметить, что именно на уровне конкретных предприятий создается общегосударственная система обновления основных фондов с количественной и качественной точки зрения [1].

Основные средства – это часть внеоборотных активов, имущества, оборудования, которая не может быть быстро конвертирована а денежные средства. Необходимость обновления основных фондов продиктована вполне естественными процесса износа. При этом, важную роль играют амортизационные отчисления, как денежное выражение данного износа. Данные отчисления представляют собой перенос стоимости основных средств на товары, произведенные с их помощью. Именно средства, полученные предприятием от амортизации основных средств в дальнейшем могут использоваться для целей обновления оборудования.

Важным аспектом износа основных средств предприятия является неравномерность данного процесса. Под действием целого ряда факторов износ может происходить неравномерно, а следовательно и система учета должна это учитывать в полной мере для более эффективного перенесения стоимости на готовую продукцию.

Рассмотрим более подробно ситуацию в РФ относительно состояния основных фондов.

Важно отметить, что структура основных фондов страны изменяется незначительно в течение пяти лет, с 2009 по 2014 года. Основную долю – 27 % имеет добывающая отрасль, далее идет сектор недвижимости, значительную долю также имеет транспорт и связь, обрабатывающая промышленность.



Рис. 1. Структура основных фондов коммерческих организаций, [3]

При этом, в структуре преобладают здания и сооружения, суммарно это более 50 % всех основных фондов, а машины и оборудования имеют значительно меньшую долю в общем составе. Важно оценить и динамику изменения наличия основных средств у компаний.

Данные таблицы показывают, что лишь до 1998 года включительно Россия испытывала проблемы с вводом новых основных средств в эксплуатацию. Начиная с 1999 года в каждом из периодов отмечается рост, даже в кризисные 2008 - 2010 года. Более того, к 2014 году России удалось увеличить объем основных фондов более чем на 50 % относительно 1990 года.

Исключительно положительная динамика отмечается в сфере ввода в действия основных средств в РФ в 2004 - 2014 годах (рис. 2) [3].

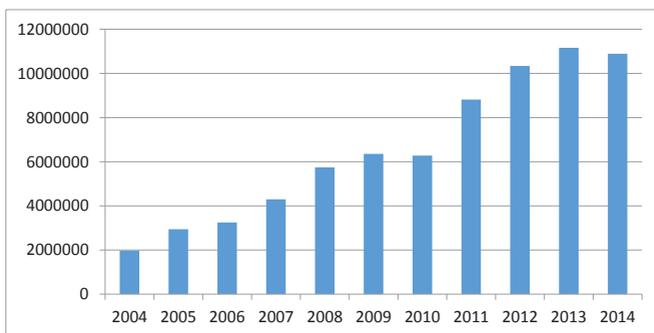


Рис. 2. Динамика ввода в действие основных средства в РФ в 2004 - 2014 годах

Как видно из рис. 1, в 2010 и в 2014 годах отмечается падение ввода. Это можно объяснить кризисными явлениями. В целом же, в период с 2010 по 2013 год происходил активный ввод новых основных средств, что было продиктовано общей стабильной ситуацией в экономике страны.

В целом ситуацию с состоянием основных фондов в Российской Федерации можно оценить как негативную. Необходимо на государственном уровне уделять внимание данной проблем, изменять законодательство для стимулирования инвестиционной деятельности, способствовать установлению более выгодных процентных ставок для инвестиционных кредитов в коммерческих банках [2].

Коммерческие предприятия, которые обладают более надежными основными фондами с низкой степенью износа способны лучше проходить кризисные периоды и создавать импульсы для восстановления экономики. По этой причине, вопросам обновления основных фондов на макро - и микроуровне должно уделяться пристальное внимание со стороны руководства страны.

#### **Список использованной литературы:**

1. Андрюхин А. В. Экономический анализ реализации различных способов обновления основного капитала предприятия // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2013. №1 - 1 С.120 - 135.

2. Бердникова Лейла Фархадовна О вопросах методики анализа основных средств организации // Вектор науки ТГУ. 2012. №3 С.119 - 124.

3. Основные фонды // Росстат URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#) (дата обращения: 20.04.2017).

© Л.Б. Парфенова, М.М. Пирахмедова, 2017

**УДК 339.7**

**О.М. Петрушина**

Зав. кафедрой таможенного дела, к. э. н., доцент

Калужский государственный

университет им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

**М.Ю. Махния**

студентка 5 курса

Калужского государственного

университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

#### **ВЫЯВЛЕНИЕ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ РФ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В ВАЛЮТНОЙ СФЕРЕ В 2014 - 2016 ГГ.**

Таможенные органы в целях соблюдения валютного законодательства и поддержания определенного уровня эффективности правового регулирования в части касающейся реализации своей правоохранительной деятельности используют принудительные средства. Основной формой реализации правоохранительной функции служит юридическая ответственность. Ответственность за нарушения валютного законодательства РФ предусмотрена ст. 15.25 КоАП России.

Ежегодно таможенными органами проводится около 5000 проверок соблюдения участниками ВЭД актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования. Основываясь на данных ежегодного сборника «Таможенная служба Российской Федерации», выпускаемого ФТС, была разработана таблица, анализирующие правонарушения, выявленные при осуществлении таможенными органами валютного контроля. В таблице представлено количество возбужденных дел по статье 15.25 КоАП и ущерб, нанесенный данными правонарушениями.

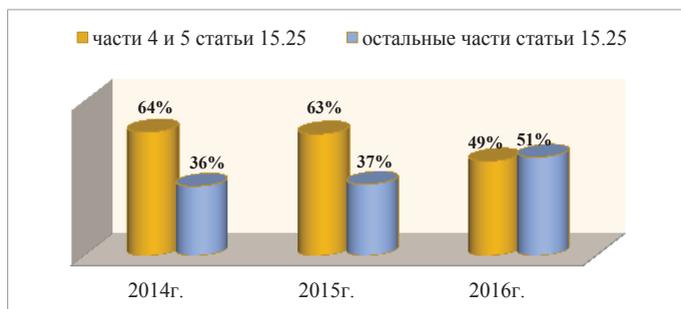
Общие данные о правонарушениях по статье КоАП РФ 15.25

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Возбуждено дел об АП по статье 15.25	Более 5000	Более 5300	Около 6000
Общая сумма нарушений	400 млрд. рублей	180 млрд. рублей	165 млрд. рублей

Данные таблицы свидетельствуют, что количество правонарушений в сфере валютного регулирования и валютного контроля за анализируемый период по -прежнему остается на высоком уровне. Так, за последние три года было возбуждено и передано на рассмотрение в Росфиннадзор более 5 тысяч дел об АП по статье 15.25 КоАП РФ (нарушение валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования). Положительная динамика видна в общей сумме нанесенного ущерба от данных правонарушений. Так, в 2014 году нарушений валютного законодательства было совершено на сумму свыше 400 млрд. рублей, а в 2015 – на сумму 180 млрд. рублей, в 2016 году данный показатель составил 165 млрд. рублей. Несмотря на то, что общая сумма ущерба от правонарушений уменьшилась, ситуация по -прежнему остается довольно напряженной.

Большую часть выявленных нарушений валютного законодательства Российской Федерации в стоимостном выражении составляют нарушения, связанные с представлением в уполномоченные банки фиктивных подтверждающих документов в обоснование переводов денежных средств в пользу нерезидентов в качестве оплаты импортируемых товаров. При этом более половины суммы указанных нарушений составляют нарушения, связанные с использованием подложных товарно - транспортных накладных, оформленных в государствах – членах Таможенного союза. [1]

Анализируя статью 15.25 можно обобщить данные о правонарушениях и представить их в виде диаграммы.



Процент нарушений по частям статьи 15.25 КоАП РФ

Данная диаграмма демонстрирует, что значительную часть выявленных таможенными органами нарушений по статье 15.25 КоАП РФ составляют нарушения порядка проведения валютных операций, т.е. частей 4 и 5 статьи 15.25 КоАП РФ. В 2014 году данный показатель составил 64 % , а в 2015 снизился на 1 % и составил 63 % , в 2016 количество нарушение по частям 4 и 5 статьи 15.25 стало практически равно количеству нарушения по другим частям данной статьи, разницу составляют 2 % .[2] Важно учитывать, по каким частям количество правонарушений максимально. Это позволит понять, на что следует обращать повышенное внимание при проведении таможенными органами валютного контроля.

#### **Список использованной литературы:**

1. О.М. Петрушина, А.Н. Кучерова. Проблемы в деятельности Калужской таможни при осуществлении валютного контроля // Научные механизмы решения проблем инновационного развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (1 мая 2016г., г. Уфа). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – с.156

2. <http://www.customs.ru> – Федеральная таможенная служба

© О.М. Петрушина, М.Ю. Махиня, 2017

**УДК 338**

**О.М. Петрушина**

Зав. кафедрой таможенного дела, к. э. н., доцент

Калужский государственный  
университет им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

**Л.Р. Хвиць**

студентка I курса

Калужского государственного  
университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

### **ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ**

Социально - экономическое развитие общества и уровень жизни населения любой страны зависят от того, насколько успешно решаются проблемы качества и конкурентоспособности продукции.[2] Конкурентоспособность страны на внешнем рынке представляет собой комплексный механизм реализации конкурентных преимуществ на основе эффективного использования имеющихся ресурсов с целью увеличения объемов производства и реализации товаров и услуг на мировом рынке.

На сегодняшний день внешнеторговый оборот между странами является одним из главных индикаторов конкурентоспособности страны на внешних рынках.[1] В качестве объектов внешнеторговой деятельности выступают, прежде всего, товары, обращающиеся

в международном обмене. По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2016 году составил 471,2 млрд. долларов США, сократившись по сравнению с 2014 годом – на 40,6 % , а по сравнению с 2015 годом – на 11,2 % . (табл. 1)

Таблица 1 – Динамика показателей внешней торговли Российской Федерации в 2014 - 2016гг., млрд. долл. США

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к	
				2014г.	2015г.
Товарооборот, всего	793,5	530,8	471,2	59,4	88,8
в том числе					
– экспорт	501,9	346,5	287,6	57,3	83,0
– импорт	291,6	184,3	183,6	63,0	99,6
Товарооборот со странами дальнего зарубежья, всего	687,7	460,2	411,0	59,8	89,3
в том числе					
– экспорт	433,8	298,5	248,1	57,2	83,1
– импорт	253,9	161,7	162,9	64,2	100,8
Товарооборот с государствами - членами ЕАЭС, всего	56,0	42,4	39,0	69,6	92,0
в том числе					
– экспорт	35,9	28,5	25,5	71,0	89,5
– импорт	20,1	13,9	13,5	67,2	97,1

Источник: [www.customs.ru](http://www.customs.ru)

Данное сокращение произошло за счет резкого снижения экспорта товаров. Так, в отчетном году сумма экспорта составила 287,6 млрд. долларов США, что на 42,7 % меньше по сравнению с базисным годом и на 17 % - по сравнению с прошлым годом. На это главным образом повлияли введенные экономические санкции против России со стороны стран Запада. Сальдо торгового баланса составило 104 млрд. долларов США, что на 106,3 млрд. долларов США меньше по сравнению с 2015 году и на 58,1 млрд. долларов США – по сравнению с 2014 годом.

Товарооборот России со странами дальнего зарубежья в 2016 году составил 411 млрд. долларов США и по сравнению с 2014 годом сократился на 40,2 % , а по сравнению с 2015 годом – на 10,7 % , в том числе экспорт – 248,1 млрд. долларов США (снижение на 42,8 % и 16,9 % соответственно), импорт – 162,9 млрд. долларов США (снижение по сравнению с 2014 годом на 35,8 % и рост на 0,8 % по сравнению с 2015 годом). Сальдо торгового баланса с этими странами сложилось положительное в размере 85,2 млрд. долларов США (в 2014 году – 179,9 млрд. долларов США, а в 2015 году – 136,8 млрд. долларов США).

Основу российского экспорта в 2014 - 2016гг. в страны дальнего зарубежья составили топливно - энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил в среднем 56,4 % .

Основные торговые партнеры России среди стран дальнего зарубежья представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные торговые партнеры Российской Федерации среди стран дальнего зарубежья в 2014 - 2016гг., млрд. долл. США

Страны	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к	
				2014г.	2015г.
Китай	88,4	63,5	66,1	74,8	104,1
Германия	70,1	45,8	40,7	58,1	88,9
Нидерланды	73,2	43,9	32,3	44,1	73,6
США	29,4	21,2	20,3	69,1	95,8
Италия	48,5	30,6	19,8	40,8	64,7

Источник: [www.customs.ru](http://www.customs.ru)

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что основными торговыми партнерами среди стран дальнего зарубежья в анализируемом периоде были: Китай – 14,1 % товарооборота Российской Федерации, Германия – 8,7 % , Нидерланды – 6,9 % , США – 4,3 % , Италия – 4,2 % . Среди главных торговых партнеров России, как мы видим, на первом месте по-прежнему находится Китай. Несмотря на сокращение спроса с его стороны в начале 2016 года и уменьшение поставок каменного угля, России все же удалось увеличить внешнеторговый оборот с ним на 4 % до 66,1 млрд. долларов. Импортёры из Китая стали больше закупать машин и оборудования, автомобилей, металлов, продовольственных товаров, в том числе фруктов и овощей, колбас, хлеба, шоколада и других продуктов. Расширилось сотрудничество и в других сферах – летом 2016 года Китай заключил с Россией более 30 различных соглашений.

Торговля со странами Европы, показала отрицательную динамику. Внешнеторговый оборот с Германией за анализируемый период упал на 41,9 % до 40,7 млрд. долларов, с Нидерландами на 65,9 % до 32,3 млрд. долларов, с Италией на 59,2 % до 19,8 млрд. долларов.

Также стоит отметить, что в 2016 году произошло важное событие для внешней торговли России. С осени вступило в силу Соглашение о создании зоны свободной торговли ЕАЭС с Вьетнамом, согласно которому 59 % всех тарифных линий могут торговаться теперь беспошлинно.

Доля стран СНГ, несмотря на устоявшиеся хозяйственные связи, намного скромнее, нежели чем со странами дальнего зарубежья. В 2016 году она составила 12,1 % , немного снизившись на 0,2 % по сравнению с 2014 годом и на 0,5 % - по сравнению с 2015 годом. В товарной структуре экспорта России в страны СНГ преобладают топливно - энергетические товары – на них приходится 32,6 % .

Таким образом, развитие внешней торговли в анализируемом периоде характеризовалось низкими ценами на нефть, девальвацией и торговыми запретами, которые в совокупности оказали влияние на структуру внешней торговли. Среди позитивных изменений – рост доли несырьевого сектора в объеме экспорта, увеличение поставок текстиля, продовольствия и машиностроительной продукции. Многие экспортёры открыли для себя новые рынки и стали ориентироваться на страны дальнего зарубежья, в то время как импортёры, напротив, обратили свое внимание на страны СНГ.

### Список использованной литературы:

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. - 304 с.
2. Кокин А.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. - 511 с.
3. Гомон И.В., Петрушина О.М., Непарко М.В. Иностранные инвестиции как инструмент регулирования внешнеэкономической деятельности // Экономика и предпринимательство. 2016. №11 - 3(76 - 3) – с. 312 - 317

© О.М. Петрушина, Л.Р. Хвиць, 2017

УДК338

**Плотникова Е.А.**

Студентка 1 курса Факультета управления

Направление: менеджмент

Санкт - Петербургский государственный экономический университет

г. Санкт - Петербург,

Российская Федерация

E - mail: pplotnikova.elizaveta@gmail.com

### THE ROLE OF THE MONETARY POLICY OF THE STATE

**Abstract:** The article provides an analysis of the impact of the state's monetary and credit policy on the economic development of the enterprise in the Russian Federation in the macroeconomic format. The functions of the central bank in monetary policy are indicated. The dynamics of the refinancing rate of the Central Bank of the Russian Federation in the period from 1999 to 2000 was provided.

**Key words:** central bank, refinancing rate, enterprise.

Monetary policy is a policy pursued by the state with the aim of ensuring price stability, growth in real production and full employment of the state. This policy affects the amount of money in circulation. Monetary policy is one of the most important methods of state regulation of social reproduction in order to provide the most favorable conditions for the development of a market economy. This policy in the country is implemented by such a regulatory body of the credit system as the Central Bank. In each, even the smallest country, there is its own Central Bank, whose goal is to ensure the stability of the functioning of the banking and financial systems. He needs to prevent the emergence of financial panic, the probability of which in the financial system with a wide range of intermediary institutions is very high.

There are economic factors that affect the economic sustainable development of the enterprise, one of which is the refinancing rate. The refinancing rate is the annual interest rate payable to the central bank of the country for loans that the central bank provided to credit institutions (commercial banks).

Table: Dynamics of the refinancing rate  
The Central Bank of Russia in the period from 1999 to 2000

Validity	%
10 June 1999 - 23 January 2000	55
January 24 2000 - March 6 2000	45
7 March 2000 - 20 March 2000	38
21 March 2000 - 9 July 2000	33
10 July 2000 - 3 November 2000	28

In the period from 1999 to 2000, the Bank of Russia has the highest interest rates in the range of 20 to 50 % . Credits in the domestic banking market of the Russian Federation are practically inaccessible to industrial enterprises. Investments in the industrial sector were reduced to zero. If industrial enterprises do not have the opportunity to receive money at affordable rates, then there are no new technologies and no modernization of production. There is a causal relationship, which leads to a catastrophically low level of economic development of industrial enterprises in the Russian Federation.

Currently, the CBR refinancing rate is formally not tied to the actual rates set by the Bank of Russia for certain types of transactions. In addition to the function of the economic regulator, the refinancing rate is now used in Russia only for tax purposes, the calculation of penalties and fines.

In the countries of the North Atlantic alliance, there is a policy called quantitative easing, in which banks give loans with a zero rate or a negative interest. This creates the possibility of obtaining a conditionally unlimited number of money for industrial enterprises. This monetary policy is designed exclusively for domestic producers.

I believe that Russia needs to learn from the experience of Western countries to create an opportunity for industrial enterprises to support a strategic course towards sustainable economic development. If the policy of the Central Bank of Russia in the field of lending and rates remains unchanged, this may lead to the exclusion of the possibility of the development of enterprises and national business.

#### Список литературы:

1. Казаков А.А., Минаев Н.В. «Экономика» Учебное пособие. М., «Гендем» 1998 г.
2. Хазин, М.Л. Нужна новая экономическая парадигма. Философия Хозяйства, № 4, 2011
3. «Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (Политическая экономия)» Учебное пособие, Москва, ФА, 1997
4. Э.Дж.Долан "Макроэкономика" "Санкт - Петербург Оркестр", СПб, 1994 г.
5. В.И.Видяпин, Г.П.Журавлева Общая экономическая теория. Политэкономика". Российская экономическая академия имени Г.В.Плеханова. "Промо - Медиа" Москва 1995.

© Плотникова Е.А.

## **ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях развития рыночной экономики и частного предпринимательства важной задачей является обеспечение экономической безопасности. В официальных документах по - прежнему отсутствует четкое понятие экономической безопасности предприятия. Опираясь на исследовательские работы экономистов можно сказать, что экономическая безопасность предприятия (ЭБП) – это состояние хозяйствующего субъекта, при котором он добивается предотвращения опасностей и угроз, так же это процесс обеспечения стабильности функционирования предприятия [1, с. 629].

Для достижения более высокого уровня экономической безопасности, предприятию необходимо обеспечить максимальную безопасность основных функциональных составляющих системы ЭБП [2, с. 202]:

- финансовой;
- интеллектуальной и кадровой;
- технично - технологической;
- политико - правовой;
- экологической.

Для обеспечения экономической безопасности предприятию требуется создание собственной всесторонней системы безопасности. Существует множество внутренних и внешних факторов, влияющих на экономическую безопасность промышленного предприятия. Среди внутренних факторов можно выделить:

- факторы, связанные со структурой капитала;
- факторы, связанные с управлением предприятием;
- факторы, связанные со структурой собственности;
- факторы, связанные с состоянием основных фондов;
- факторы, связанные с квалификацией рабочих.

Внешние факторы связаны с:

- изменением политической ситуации;
- экономическими изменениями;
- изменением законодательства;
- промышленно - экономическим шпионажем;

В литературе существуют различные классификации угроз ЭБП [3, с. 45]:

- по месту возникновения различают: внутренние и внешние угрозы;
- по природе возникновения: политические, уголовные, конкурентные, контрагентские;

по вероятности возникновения: явные и скрытые;

по результатам: общие и локальные;

по отношению к человеческой деятельности: объективные и субъективные.

Поскольку угрозы экономической безопасности очень разнообразны, противостоять им можно только применяя комплексный подход методов. Способы обеспечения экономической безопасности предприятия - это система разработанных мер, нацеленная на достижение высокого уровня ЭБП [4, с. 168; 5, с. 240].

Появляющаяся информация о деятельности предприятия используется для оценки ЭБП, а затем для разработки рекомендаций по планированию деятельности.

Среди основных методов оценки экономической безопасности предприятия выделяют: пороговый метод;

ресурсно - функциональный метод – это метод оценки экономической эффективности;

комплексный метод – основан на расчете интегрального показателя экономической безопасности;

метод на основе теории экономических рисков, суть которого рассчитать ущерб и сравнить его с доходом и прибылью [6, с. 723].

Состояние безопасности организации можно определить через соответствующие критерии и показатели (индикаторы). Они показывают как зону безопасности, так и развитие опасности.

Индикаторы производства включают:

динамику производства;

уровень загрузки производственной мощности;

темпы обновления основных производственных фондов;

стабильность производственного процесса;

оценку конкурентоспособности продукции;

структуру и технический ресурс парка машин и оборудования.

Под финансовыми индикаторами понимают:

объем «портфеля» заказов;

фактический и необходимый объем инвестиций;

уровень инновационной активности;

рентабельность предприятия;

фондоотдачу;

размер просроченной задолженности;

долю обеспеченности собственными источниками финансирования.

В качестве социальных индикаторов используют:

уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;

уровень задолженности по заработной плате;

размер потерь рабочего времени;

структуру кадрового потенциала.

Устойчивость и безопасность являются важнейшими характеристиками экономики как единой системы. Система экономической безопасности предприятия должна включать множество связанных друг с другом элементов, обеспечивающих комплексную безопасность предприятия при достижении им целей бизнеса.

#### **Список использованной литературы:**

1 Платонова И.В., Горковенко Е.В., Чекудаев К.В. Формирование инновационного механизма в целях обеспечения экономической безопасности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1 - 3 (42 - 3). С. 629 - 632.

2 Горковенко Е.В., Платонова И.В. Экономическая безопасность организации: кадровый аспект // Материалы ЛП отчетной научной конференции за 2013 год 2014. С. 202.

3 Горковенко Е.В., Платонова И.В. Угрозы кадровой безопасности организации // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VIII международной научно - практической конференции. 2015. С. 45 - 46.

4 Платонова И.В., Горковенко Е.В., Семенничева В.С. Инновации как фактор обеспечения экономической безопасности страны // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2014. № 4 (9). С. 168.

5 Платонова И.В., Горковенко Е.В. Инновации как фактор экономической безопасности предприятия // Материалы ЛП отчетной научной конференции за 2013 год 2014. С. 240.

6 Платонова И.В., Горковенко Е.В., Гетманова А.А. Понятие экономической безопасности организации и инструменты ее оценки // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 - 1 (57 - 1). С. 722 - 724.

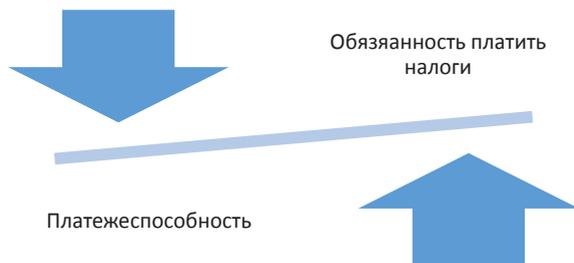
© И.В. Платонова, Ю.А. Понкратова, 2017.

УДК 336

**Попова С. О.**, Студентка 3 курса ИЭП  
ННГУ им. Н. И. Лобачевского, Г. Н. Новгород, Российская Федерация

### СПРАВЕДЛИВОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Еще Адам Смит связывал налогообложение с понятием справедливости. Он выступал за всеобщность налогообложения и равномерность распределения налогообложения между гражданами «...соответственно их доходу, каким они пользуются под защитой и покровительством государства». Из данного утверждения следует, что известный английский экономист под справедливостью налогообложения понимал равную обязанность всех платить налоги, но исходя из реальной платёжеспособности фискальнообязанных лиц. По - моему мнению, наиболее справедливым и соответствующим позиции Адама Смита принципом налогообложения является принцип платёжеспособности, предусматривающий зависимость тяжести налогового бремени от размера получаемого дохода. При этом владелец более высокого дохода должен платить не только абсолютно, но и относительно более высокие налоги.



Данный принцип соответствует гипотезе Неймана - Моргенштерна, сформулированной американскими экономистами в середине 1930 - х годов, являющейся основополагающей в

теории оценивания активов, согласно которой критерием поведения индивида в условиях неопределённости является его ожидаемая полезность от потребления блага. Следовательно, справедливым налогом будет являться тот, который установлен в соответствии с уровнем полезности полученного дохода для конкретного индивида. Необходимо отметить, что данное утверждение основано на кардиналистской теории полезности, предполагающей количественное измерение уровня полезности. Таким образом, в основе принципа платежеспособности должен лежать анализ предельной полезности каждой дополнительной единицы получаемого дохода, что означает, что дополнительный рубль дохода менее обеспеченного индивида приносит ему большую полезность, чем дополнительный рубль дохода более обеспеченного индивида. Следовательно, необходимо установить такой уровень налога, при котором разные по величине потери дохода обладали бы равной полезностью для налогоплательщиков.



Примером реализации данного принципа может служить ситуация, когда сын миллионера, получивший огромное наследство просто в силу своего родственного отношения и проводящий жизнь в праздности, должен уплатить налог на наследство, а также платить по более высоким ставкам подоходного налога.

Отметим, что в большинстве стран с рыночной экономикой преобладает принцип платежеспособности. Примером его реализации в России может служить рассматриваемый в настоящее время законопроект в Государственной Думе РФ о введении налога на роскошь.

© Попова С. О., 2017

**УДК 334.02**

**Попова А.С.**, магистрант 2 курса направления «Менеджмент»  
профиль «Производственный менеджмент в организациях АПК»  
ФГБОУ ВО ГАУ Северного Зауралья  
г.Тюмень, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Ключевые слова: стратегический потенциал, ресурсы, бенчмаркинг, потенциал организации, стратегический менеджмент, SWOT - анализ, SNW - анализ, STEP - анализ, анализ цепочки создания ценности, анализ стейкхолдеров.

Key words: strategic capacity, resources, benchmarking, capacity of the organization, strategic management, SWOT - analysis, SNW - analysis, STEP analysis, analysis of value chain, stakeholder analysis.

Стратегический потенциал - это совокупность имеющихся ресурсов и возможностей (способностей) предприятия для разработки и реализации его стратегии. Стратегический потенциал формируют те ресурсы, которые могут быть преобразованы в результате реализации стратегических решений. Так же, потенциал организации значительно зависит от условий, в которых протекает деятельность предприятия и подвержен постоянным изменениям [1].

Стратегический потенциал задает действия компании в текущем периоде, чтобы достичь поставленных целей и задач в будущем. Для этого необходимо учитывать то, что внешнее окружение и условия существования будут изменяться. При этом вырабатывается умение реагировать на изменения во внешней среде, которое позволяет достигать желаемые цели в будущем, что является важной задачей стратегического управления.

Основные компоненты, которые составляют стратегический потенциал организации – «ресурс», «способность», «компетенция». Значение стратегического потенциала определяется умением организации использовать способности и ресурсы (внутренняя составляющая потенциала) и отвечать на изменение влияния макросферы (внешняя составляющая).

Рассмотрим структуру стратегического потенциала организации, которая представлена ниже (рисунок 1).

<p><i>Ресурсный потенциал</i> Ядро организации, определяет источники ей функционирования (ресурсы)</p>	<p><i>Организационные способности</i> – способность организации осуществлять специфическую деятельность путем комбинирования ресурсов</p>	<p><i>Устойчивость к внешнему воздействию</i> – способность компании нейтрализовать угрозы и использовать возможность</p>
<p><i>Внутренний потенциал</i> Определяется внутренними факторами</p>		<p><i>Внутренний потенциал с учётом факторов внешнего воздействия</i></p>
<p><i>Стратегический потенциал</i></p>		

Рис. 1 – Структура стратегического потенциала организации

Составляющие стратегического потенциала организации:

- 1) Способность к макроэкономическому анализу и прогнозированию ситуации в стране и за ее пределами;
- 2) Способность к своевременному выявлению потребностей потенциальных покупателей;
- 3) Способность к анализу и прогнозированию экономической конъюнктуры рынков;
- 4) Способность к выдвигению и реализации конкурентоспособных идей;

5) Способность к поддержанию конкурентного статуса фирмы и ее независимости от конъюнктуры рынков;

6) Способность обеспечивать внутреннюю гибкость производственной техники, технологии и других ресурсов;

7) Способность изменять организационную структуру и т. д. [6]

Анализ потенциала должен охватить почти все сферы деятельности организации: производство, менеджмент организации, маркетинг, финансы, кадры, НИОКР. Состав функционирующих подсистем не может быть стандартным, он меняется исходя из различных факторов.

Анализ стратегического потенциала организации – неотъемлемый процесс стратегического планирования. Правильно проведенная диагностика будет являться основой выбора параметров оценки стратегических вариантов. Несмотря на то что, анализ стратегического потенциала важен, существует большое количество методов и алгоритмов проведения оценки стратегического потенциала.

Для оценки стратегического потенциала могут использоваться: SWOT - и SNW - , STEP - анализ, анализ цепочки создания ценности, анализ стейкхолдеров, бенчмаркинг и др. [1]

В нашем исследовании мы использовали SWOT - и STEP - анализ.

Объектом исследования является ООО «V - АГРО» Юргинского района, Тюменской области, предприятие было образовано в 2007 году на территории администрации Володинского сельского поселения Юргинского района. С 2010 года единственным видом деятельности предприятия является производство и реализация продукции растениеводства.

SWOT - анализ оценивает сильные и слабые стороны компании, ее возможности и угрозы ей, а так же позволяет сделать выводы о положении компании и необходимости стратегических изменений.

В таблице 1 представлен SWOT - анализ проведенный на основе материалов предприятия ООО «V - АГРО».

Таблица 1 - SWOT - анализ ООО «V - АГРО»

S – сильные стороны	W – слабые стороны
Сформирована группа покупателей: основными каналами реализации зерна является Тюменский район (ООО «Альянс Боровский», ООО «Тотем»), население района.	Небольшое количество каналов реализации и групп покупателей, следовательно низкий уровень доходности.
Цена привлекательна для потребителя.	Предприятие не имеет своего цеха по переработке.
Конкуренты имеются, но не оказывают сильного давления.	У предприятия нет программы формирования спроса. Слабо используется общественные коммуникации.
Стабильный уровень обеспеченности кадрами.	В выборе цен следуют за лидером.
В течение 4х лет, площадь хозяйства не изменилась. Наибольший удельный вес в структуре занимает пашня 82 %	Система ФОССТИС конкурентов превосходит систему предприятия.

<p>Периодически используются объявления в местной печати.</p>	<p>Нет притока молодых высококвалифицированных работников. Уменьшается урожайность зерновых. Вся земельная площадь арендована.</p>
<p style="text-align: center;">О – возможности</p> <p>В соседних районах имеются не занятые ниши рынка сбыта зерна, у предприятия имеются потенциальные возможности занять эти ниши. Это так же способствует выращиванию новых культур. Возможно более активное использование общественных коммуникаций. Снижение уровня конкуренции путем слияния с другими крупными предприятиями. Имеется возможность у предприятия принять на работу высококвалифицированных работников и возможность повышения квалификации уже работающих сотрудников, путем смены системы мотивации работников, заключение договоров с учебными заведениями, на предоставление мест сотрудникам и обучение.</p>	<p style="text-align: center;">Т – угрозы</p> <p>Достаточно высокая вероятность возникновения форс - мажорных обстоятельств. Могут возрасти затраты на выращивание новых культур, что увеличит себестоимость продукции. Появление конкурентов с более профессиональной рекламой. Появление новых конкурентов. Возможна текучесть кадров из - за отсутствия системы мотивации работников. Неурожай зерновых культур. В случае повышения кредитной ставки и снижение объема выплат дотаций возможно появление неустойчивого финансового положения. Возможно принятие неправильных решений за счет отсутствия службы маркетинга.</p>

Из данной таблицы, можем сделать вывод о том, что предприятие ООО «V - АГРО» имеет ряд сильных сторон, выгодно отличающих от конкурентов. Самые главные из них – площадь предприятия не изменяется, цена показывает издержки предприятия, сформирована группа покупателей. Также предприятие обладает набором возможностей, которые могут способствовать расширению рынков сбыта: выращиванием новых культур, применение новых технологий. Слабые стороны - необходимо правильно разработать инвестиционную и инновационную политики, систему маркетинга для улучшения связей с потребителем, увеличения возможностей организации для расширения производства. Угрозы имеют преимущественно внешний характер, предприятие не может оказать существенного влияния. Необходимо разработать альтернативные варианты действий на случай усиления влияния какого - либо негативного внешнего фактора - поиск альтернативных поставщиков, создание резервов для покрытия возможных убытков.

Поэтому для более детальной оценки стратегического потенциала, нами был проведен STEP – анализ.

STEP - анализ - анализ влияния социальных, технологических, экономических и политических факторов внешней среды (STEP - факторов) за пределами контроля самой организации, которые могут оказывать существенное влияние на деятельность организации и ее перспективу.

Рассмотрим STEP – анализ на примере предприятия (таблица 2).

Таблица 2 - STEP – анализ ООО «V - АГРО»

Социальные факторы (S)	Экономические факторы (E)
<p>Сезонность производства., влияет на</p> <p>Наблюдается отток специалистов из сельской местности. Нехватка молодых высококвалифицированных кадров, так как в настоящий момент большинство сельских территорий региона имеют низкий уровень инфраструктуры.</p> <p>Уровень социальной рекламы не достаточен, в основном предприятие самостоятельно занимается рекламой. Использует объявления в периодической печати.</p>	<p>Уровень инфляции (повышение общего уровня цен на товары и услуги) оказывает прямое воздействие на развитие растениеводства и следовательно на развитие предприятия. Но правительство традиционно сдерживает инфляционные процессы.</p> <p>Низкий уровень заработной платы работников.</p> <p>Низкая инвестиционная привлекательность отрасли сельского хозяйства. Отрасль требует больших первоначальных вложений с большим сроком окупаемости.</p>
<p>Технологические факторы (Т)</p> <p>Внедрение высокотехнологичного импортного оборудования, этот процесс будет протекать медленно, как для этого необходимо достаточное количество финансовых средств и соответствующую квалификацию, что влечет за собой увеличение расходов предприятия.</p> <p>Плохая совместимость дорогого импортного оборудования с нашей инфраструктурой и условиями эксплуатации.</p> <p>Отсутствие в стране отечественного технологического оборудования нужного класса качества и производительности.</p> <p>Уровень освоения информационных технологий низкий. Практически ни одно предприятие в районе, занимающееся растениеводством, не имеет собственного сайта. Получить</p>	<p>Политические факторы (Р)</p> <p>Участие в государственных программах по развитию сельского хозяйства.</p> <p>Участие в программе по импортозамещению.</p> <p>Изменение законодательства РФ.</p> <p>Вхождение в ВТО: рынок стараются захватывают иностранные предприятия. За прошедший и текущий год законодательная база претерпела ряд существенных изменений, в результате чего существенно изменились условия работы для субъектов хозяйствования.</p>

информацию об имеющихся новых разработках, внедренных технологиях достаточно сложно.	
--	--

Анализируя таблицу, можем сделать вывод, что существует ряд причин, по которому предприятию сложно развиваться.

Политические факторы оказывают сильное влияние на развитие отрасли, их влияние в основном положительно, что обусловлено поддержкой отрасли со стороны государства.

Влияние экономических факторов на развитие отрасли двойственно. Положительными моментами являются обеспеченность отрасли землями сельскохозяйственного назначения, сдерживание правительством инфляционных процессов, к негативным факторам относятся низкая инвестиционная привлекательность, достаточно высокий уровень налогообложения товаропроизводителей, низкий уровень заработной платы работников.

Отрицательное влияние на предприятие оказывают и социальные факторы, это связано с тем что, молодые специалисты не идут работать в отрасль из - за низкого уровня ее привлекательности (тяжелые условия труда, низкий уровень механизации, плохая инфраструктура, проблемы с жильем и невысокая заработная плата).

Влияние технологические факторов на развитие предприятия имеет отрицательное значение в связи с низкой технологической оснащенностью отрасли, но их развитие и наращивание несет в себе огромный потенциал. Это свидетельствует о том, что инновационная направленность развития отрасли смогла бы повысить эффективность предприятия.

Таким образом, анализ стратегического потенциала является неотъемлемым мероприятием стратегического планирования. Для оценки стратегического потенциала организации могут использоваться: SWOT - и SNW - , STEP - анализ, анализ цепочки создания ценности, анализ стейкхолдеров, бенчмаркинг и др. Применяемые методы определяется такими требованиями как, скорость проведения оценки, прошлым опытом проведения, квалификацией персонала, интуицией, опытом и квалификацией руководителей и собственников организации, так же имеющимися в распоряжении предприятия ресурсами и другими факторами.

#### **Список использовано литературы:**

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Д.В. Арутюнова. – Таганрог. ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Валько Д.В. Методический инструментарий оценки стратегического потенциала организации / Д.В. Валько // Вестник СМУС74. - 2015. - №3 (10). - с.66 - 73.
3. Васильева В.В. Методы диагностики стратегического потенциала организации / В.В.Васильева // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. - 2009. - №119. – с.90 - 96.
4. Зубарева Ю.В. Особенности формирования региональной системы стратегического планирования / Ю.В. Зубарева // Агропродовольственная политика России. - 2015. - №11. - с.6.
5. Иовлев Г.А. Технический потенциал аграрного сектора экономики: теоретические и практические аспекты / Г.А. Иовлев // Агропродовольственная политика России. - 2016. - №1. - с.23.

6. Медведева Л.Б. Формирование инновационной стратегии развития продовольственного рынка / Л.Б. Медведева // Агропродовольственная политика России. - 2014. - №11. - с.28.

7. <http://studopedia.org/10-117382.html>

© А.С.Попова, 2017

УДК 004.032.26

**О.Б.Рашитова**

Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ  
старший преподаватель кафедры «Математика и информатика»  
г.Уфа, Российская Федерация

## **ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В РАМКАХ НАЛОГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ**

### **ВВЕДЕНИЕ**

Прикладной аспект рассматриваемой задачи связан с технологиями налогового регулирования (управления). Кластеризация налогооблагаемых организаций с целью принятия решений по налоговому регулированию увеличивает объективность принимаемых решений. Лицо, принимающее решение (ЛПР), может отнести ту или иную организацию к одному из получаемых кластеров и принять решение по результатам такого математического моделирования.

Вопросам регуляризации моделей, используемых в экономико - математическом моделировании, уделяется большое внимание, поскольку это улучшает их адекватность и увеличивает качество получаемых решений. В частности, достаточно подробно проработан данный вопрос С.А.Шумским [1] применительно к использованию нейронных сетей для вариантов, когда выполняется условия соответствия исходных данных (векторов  $\vec{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ ) гауссовым смесям распределения плотности вероятности кластеризуемых объектов.

Однако имеется класс прикладных задач, в которых не выполняется требование возможности представления данных в виде смеси гауссовских распределений в силу сильного искажения исходных данных и их малого объема [2]. В этой связи актуальным является вопрос теоретического обоснования регуляризации нейросетевых кластеризаторов при невыполнении указанных требований.

### **СЕЛЕКЦИЯ ПРИЗНАКОВ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В вышеуказанных прикладных задачах кластеризации и ранжирования вектор признаков  $\vec{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  может содержать до нескольких десятков компонент. Часть из этих компонент имеют высокую информативность в аспекте разделения векторов (объектов)  $\vec{x}$  на классы, а часть малоинформативна. В результате характер анализа с использованием моделей систем искусственного интеллекта, например, кластеризации как в нашем случае, может оказаться неудовлетворительным.

В этой связи предлагается метод кластеризации с селекцией признаков и байесовской регуляризацией (КСП и БР), предусматривающий итерационный процесс кластеризации с оценкой ее качества [3].

Селекция признаков при кластеризации представляет собой процедуру выделения из всего объема признаков меньшего подобъема с сохранением информативности [4]. Суть селекции признаков – это выявление признаков, которые приводят к большим расстояниям между классами и к малым расстояниям внутри классов, т.е. к минимизация критерия качества

$$\Theta_q = \frac{\left( \sum_{m=1}^M \sum_{i=1}^{N_m} d^2(\bar{x}_{im}; \bar{x}_{um}) \right)}{\left( \frac{1}{C_M^2} \sqrt{\sum_{l=1}^M \sum_{m=l+1}^M d^2(\bar{x}_{ul}; \bar{x}_{um})} \right)}, \quad (1)$$

где  $q = 1, 2, \dots, Q$  и  $Q$  – соответственно номер гипотезы - нейросети в байесовском ансамбле и их общее количество;  $N_m$  – количество элементов, попавших в  $m$ -ый кластер;  $\bar{x}_{um}$  – точка центра  $m$ -го кластера в  $n$ -мерном евклидовом пространстве признаков;  $d(\bar{x}_{im}; \bar{x}_{um})$  – евклидово расстояние от исследуемого объекта  $\bar{x}_{im}$  до центра своего  $m$ -го кластера;  $d(\bar{x}_{ul}; \bar{x}_{um})$  – расстояние между  $l$ -м и  $m$ -м кластерами;  $C_M^2$  – число сочетаний из  $M$  по 2;  $M$  – число кластеров.

В предлагаемом методе используется скалярная селекция признаков, предусматривающая отдельное независимое рассмотрение используемых признаков.

Суть метода скалярной селекции признаков заключается в оценке дискриминантной способности любого отдельного признака  $x_j$  путем проверки соответствующих статистических гипотез о законах распределения плотности вероятности анализируемого признака в разных классах (кластерах). Если распределения плотности  $f(x_j | \Omega_l)$ ,  $l = 1, \bar{M}$  схоже для разных классов ( $l \neq m$ ) при назначенной мере совпадений, то признак не различает эти классы  $\Omega_l$  и  $\Omega_m$ .

Рассмотрим количественные соотношения для алгоритма скалярной селекции для наглядности на примере двух классов:  $\Omega_1$  и  $\Omega_2$ , хотя все соотношения, приводимые ниже, верны для любого конечного числа классов  $\Omega_1, \Omega_2, \dots, \Omega_m, \dots, \Omega_M$ .

Установим следующие обозначения: пусть  $x_j$  - анализируемый признак. Пусть известны прецеденты для этого признака, т.е. случайные его реализации из класса  $\Omega_1$   $\{x_{ij,1}\} \in \Omega_1$ ;  $i = \overline{1, N_1}$  и для класса  $\Omega_2$   $\{x_{ij,2}\} \in \Omega_2$ ;  $i = \overline{1, N_2}$ , где  $N_1, N_2$  - количества прецедентов в классах  $\Omega_1$  и  $\Omega_2$ . Методами математической статистики [5] оцениваются эмпирические законы распределения плотности вероятности для,  $\{x_{ij,1}\}$  и  $\{x_{ij,2}\}$ .

Обозначим через  $H_0$  и  $H_1$  две гипотезы:  $H_1$  – средние значения признаков отличаются существенно в классах  $\Omega_1$  и  $\Omega_2$ ;  $H_0$  – средние значения признаков отличаются несущественно – нуль гипотеза.

Установим соглашение о том, что признаки  $\{x_j\}$  при селекции нормализованы стандартным способом [6] и пусть известны дисперсии для нормированных прецедентов  $\tilde{x}_j$  в классах. Тогда при селекции главная задача – проверить различие средних значений  $\mu_1$  и  $\mu_2$  признаков в двух классах  $\Omega_1$  и  $\Omega_2$ . Соответствующие гипотезы имеют вид:

$$H_0 : \Delta\mu_j = \mu_{j1} - \mu_{j2} = 0; \quad H_1 : \Delta\mu_j \neq 0.$$

В задаче о значимости различия средних  $\mu_{j1}$  и  $\mu_{j2}$  используется критерий Стьюдента [5] с количеством степеней свободы  $(N_1 + N_2) - 2$ :

$$t_j = \frac{|\mu_{j1} - \mu_{j2}|}{S_j \sqrt{\frac{1}{N_1} + \frac{1}{N_2}}}; \quad (2)$$

где  $S_j$  – общее среднеквадратическое отклонение анализируемого признака  $x_j$  от своих средних в кластерах  $\Omega_1$  и  $\Omega_2$

$$S_j = \sqrt{\frac{(N_1 - 1)S_{j1}^2 + (N_2 - 1)S_{j2}^2}{(N_1 + N_2) - 2}}.$$

Отметим, что, если закон распределения плотности вероятности анализируемого признака  $x_j$  в кластерах  $\Omega_1$  и  $\Omega_2$  отклоняется от нормального, то оценка дискриминантной способности этого признака будет иметь приближенный характер. Для сокращения погрешности такой оценки в предлагаемом методе применяется байесовский подход к регуляризации модели кластеризации, досконально описанный ниже.

После вычисления по (2) проверяем нуль - гипотезу:

$$H_0 : t_j \leq t_\alpha(\alpha; \nu = N_1 + N_2 - 2)?, \quad (3)$$

где  $t_\alpha$  – табличное значение критерия Стьюдента с установленным уровнем значимости  $\alpha$ ;  $\nu$  – количество степеней свободы для статистики Стьюдента.

Если неравенство (3) выполнено, то делается вывод о том, что статистически значимого отличия в средних  $\mu_1$  и  $\mu_2$  по классам  $\Omega_1$  и  $\Omega_2$  нет. Следовательно, анализируемый признак  $x_j$  неинформативен в аспекте разделения данных на классы (кластеры) с установленным уровнем значимости  $\alpha$  и при существующих количествах прецедентов в двух классах  $N_1$  и  $N_2$ . При конечном количестве классов  $M$  описанная процедура селекции признаков выполняется последовательно попарно для классов  $\Omega_i, \Omega_m, (m \neq i)$ .

Признак  $\{x_j\}$  считается неинформативным для выполненного разбиения, если он не различает распределения этого признака более чем в одном из всех сочетаний пар классов  $\Omega_l, \Omega_m, (m \neq l); l, m = 1, 2, \dots, M$ .

### БАЙЕСОВСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ОБЪЕКТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Причиной плохого качества кластеризации с помощью нейросетевых инструментариев выступает возможная большая зависимость результатов кластеризации от параметров настройки сети. Так для рассматриваемого примера использования в качестве нейросетевого кластеризатора самонастраивающейся карты Кохонена (SOM) результаты кластеризации сильно зависят от параметров, определяющих динамику скорости ее обучения и величины гауссовой окрестности возбужденного нейрона. Такая неустойчи-

вость нейросетевого кластеризатора по вариации параметров настройки в методе КСП и БР парируется на основе байесовской процедуры регуляризации нейросети.

Основные идеи байесовского подхода [1], используемые в предлагаемом методе таковы:

- Подбор ансамбля априорных гипотез - нейросетей  $\{h_q(\bar{x}, W)\}$ , где  $W$  – множество параметров модели (синаптических весов), осуществляется из фиксированного класса (семейства)  $H$  мета - гипотез (сетей Кохонена).

- Апостериорная фильтрация обученных гипотез - нейросетей выполняется по критерию, оценивающему качество кластеризации (1) как по плотности группировки объектов вокруг центров кластеров (числитель отношения (1)), так и по удаленности кластеров друг от друга (знаменатель в (1)).

- После фильтрации гипотез - нейросетей выполняется усреднение критерия качества разбиения векторов (объектов)  $\bar{x} \in D$  на кластеры по (1) на отфильтрованном ансамбле гипотез - нейросетей.

В предлагаемом методе КСП и БР нейронной сети формула Байеса непосредственно не применяется для апостериорной оценки вероятности  $\{P(h_q|D|H)\}$ , где  $P(\cdot)$  – апостериорная вероятность выбранных гипотез - нейросетей;  $\{h_q\}$  – множество априорно выбранных гипотез - нейросетей в ансамбле;  $H$  – мета - гипотеза ( $\{h_q\} \in H$ );  $D$  – множество данных, поскольку для оценки обозначенной вероятности через функцию правдоподобия необходимо априорное знание аналитической формы закона распределения кластеризуемых векторов  $\bar{x}$ , например в виде гауссовой смеси. Такого знания у нас нет. Поэтому апостериорные вероятности  $\{P(h_q|D|H)\}$ , несущие информацию о качестве разбиения данных  $D$  на кластеры, в предлагаемом методе КСП и БР, оцениваются косвенно путем фильтрации гипотез - нейросетей  $\{h_q\}$  по критерию (1).

Фильтрация гипотез - нейросетей для случая с большим разбросом качества разбиения

Осуществляется итерационный процесс пошагового выбора (удаления из ансамбля) гипотез - нейросетей  $\{h_q\}$  с неудовлетворительным качеством кластеризации (1), т.е. большим значением  $\Theta_q \{h_q(\bar{x}, W)|D|H\}$ :

$$q^* : \Theta^{(q)} \leq \Theta_0; q = 1, 2, \dots, Q, (4)$$

где  $q^*$  – номер гипотезы - нейросети, которая успешно прошла процедуру фильтрации;  $\Theta_0$  – желаемое значение качества фильтрации определяемое в предварительных вычислительных экспериментах;  $D = \{x_{ij}\}_{i=1}^{i=N}, (j=\overline{1, n})$  – совокупность вектор - строк данных.

После фильтрации (4) уточненные значения центров кластеров  $\{\bar{x}_{um}\}$  и соответствующего им критерия качества разбиения  $\Theta$  по (1) находятся как усредненные на отфильтрованном байесовском ансамбле величины:

$$\bar{x}_{um} = \left[ \sum_{q=1}^{Q^*} \bar{x}_{umq^*} \right] / Q^*; \bar{\Theta} = \left( \sum_{q=1}^{Q^*} \Theta_{q^*} \right) / \Theta^*. (5)$$

Процесс обучения SOM обуславливается, во - первых, окрестностью взаимодействия  $k^*$  - го нейрона с  $i$  - м вектором обучающей выборки [11]:

$$h_{k^*i} = \exp\left(-\frac{d_{k^*i}^2}{2\sigma^2}\right), (6)$$

где  $d_{k_i}$  – расстояние взаимодействия по евклидовой метрике;  $\sigma$  – параметр гауссового распределения

$$\sigma(t) = \sigma_0 \exp\left(-\frac{t}{\tau_1}\right), \quad t = 0, 1, 2, \dots, \quad (7)$$

где  $\sigma_0$  – первичное значение величины  $\sigma$  в алгоритме SOM;  $\tau_1$  – некоторый параметр, влияющий на характеристику  $\sigma$ . Во - вторых процесс обучения SOM обуславливается скоростью изменения (модификации) весов при обучении, характеризуемой параметром  $\eta(t)$  экспоненциально изменяющегося от номера повторного прогона обучающей выборки (фактически от времени  $t$ ):

$$\eta(t) = \eta_0 \exp\left(-\frac{t}{\tau_2}\right), \quad t = 0, 1, 2, \dots, \quad (8)$$

где  $\tau_2$  – еще один параметр, влияющий на эффективность работы алгоритма SOM.

При формировании байесовского ансамбля гипотез - нейросетей  $\{h_q\}$  варьировались обозначенные параметры обучения  $\tau_1$  и  $\tau_2$ .

Организация итераций в алгоритме метода

**Шаг 0.**  $k = 0$  ( $k$  – номер итерации),  $n^{(k)} = n$ . При установленных  $M$ ,  $\Theta_0$  и полной размерности  $n$  вектора признаков  $\bar{x} \in R^n$  выполняем начальное разбиение  $D$  на кластеры методом самоорганизующихся карт Кохонена [11]. При этом строится байесовский ансамбль из  $Q$  нейросетей Кохонена  $\{h_q(\bar{x}, W)D|H\}$  и по (3)–(4) находятся уточненные центры кластеров  $\bar{x}_{u,m}^{(k)}$  и критерий качества разбиения  $\Theta^{*(k)}$ .

**Шаг 1.**  $k = k + 1$ . Выполняем по каждому признаку  $x_j$  расчет критериев Стьюдента  $t_j$  по (2) и проверяем соответствующие нуль - гипотезы  $H_0$  по (3) для всех пар образованных кластеров  $\Omega_l, \Omega_m, (m \neq l); l, m = 1, 2, \dots, M$ .

**Шаг 2.** Выполняем проверку информативности всех признаков по отдельности, исходя из условия, что он различает распределения этого признака более чем в одном из всех сочетаний пар классов  $\Omega_l, \Omega_m, (m \neq l); l, m = 1, 2, \dots, M$ .

**Шаг 3.** Если все рассмотренные признаки информативны, то выполнение селекции заканчивается, если нет – происходит исключение неинформативных признаков из компонент вектора  $\bar{x}$ , т.е. уменьшение размерности вектора  $\bar{x}$  до  $n^{(k)} = n^{(k-1)} - u$ , где  $u$  – количество исключенных на данной итерации признаков.

**Шаг 4.** Выполняем кластеризацию с измененным составом признаков и проверяем условие повышения качества разбиения на  $k$  - й итерации селекции признаков:

$$\Theta^{*(k)} < \Theta^{*(k-1)}? \quad (9)$$

Если неравенство (9) выполняется, то, продолжая процесс отбора, переходим к шагу 1, если нет – «усиливаем» правила отбора по (3) и (4) и, начиная по новой процесс отбора, переходим к шагу 0.

Замечание. Как известно [10], результат кластеризации с помощью сети Кохонена изменяется при повторных запусках нейросети (дублирующих расчетах) за счет случайного характера выбора начальных положений нейронов. В этом случае в обобщенном критерии

качества разбиения (5) полезно вместо  $\{\Theta_{q^*}\}$  брать значения, осредненные по дублирующим расчетам:

$$\Theta_{q^*} \rightarrow \bar{\Theta}_{q^*} = \frac{1}{R} \sum_{r=1}^R \Theta_{q^*,r}, \quad (10)$$

где  $\Theta_{q^*,r}$  – значение критерия качества в  $r$ -м повторном расчете;  $R$  – число повторов.

## КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОЦЕНКИ

Апробация предлагаемого метода КСП и БР осуществлялась на реальных (закодированных) данных сельскохозяйственных предприятий - налогоплательщиков Республики Башкортостан. В качестве признаков кластеризации использованы показатели, достаточно полно описывающие состояние предприятий в условиях российской экономики. Они отражают мнения руководителей коммерческих организаций (по результатам их опроса) и входят в состав методики Федерального управления по делам несостоятельности (банкротства) и моделей Альтмана [8].

В качестве основных используются 16 показателей. Основную группу составляют показатели, характеризующие рентабельность организации:

- R1 – общая рентабельность (отношение балансовой прибыли к сумме выручки от продаж и внереализационных доходов);
- R2 – рентабельность активов (отношение чистой прибыли к средней балансовой стоимости активов);
- R3 – рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к сумме доходов будущих периодов, капиталов и резервов (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров) за вычетом целевого финансирования и поступлений);
- R4 – рентабельность продукции (отношение прибыли от продаж к выручке от продаж);
- R5 – рентабельность оборотных активов (отношение чистой прибыли к средней стоимости оборотных активов).

Во вторую группу входят показатели, описывающие ликвидность и платежеспособность организации:

- L1 – быстрый коэффициент ликвидности (отношение вычета запасов, налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и долгосрочной дебиторской задолженности из оборотных активов к краткосрочным обязательствам, не включая доходы будущих периодов);
- L2 – коэффициент покрытия запасов (отношение суммы оборотных собственных средств, краткосрочных займов, кредитов и краткосрочной кредиторской задолженности к средней величине запасов);
- L3 – текущий коэффициент ликвидности (отношение разности оборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам, не включая доходы будущих периодов).

В третью группу относятся показатели, характеризующие деловую активность:

- A2 – оборачиваемость активов (отношение выручки от продажи за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и др. обязательств к средней стоимости активов);
- A4 – оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение выручки от продажи без учета коммерческих и управленческих расходов к средней кредиторской задолженности);

- A5 – оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение выручки от продажи за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и др. обязательств к разности дебиторской задолженности на конец отчетного периода и задолженности учредителей по вкладам в уставной капитал на конец отчетного периода);

- A6 – оборачиваемость запасов (отношение себестоимости к средней величине запасов).

Показатели четвертой группы характеризуют финансовую устойчивость организации:

- F1 — коэффициент финансовой зависимости (отношение суммы долгосрочных и краткосрочных обязательств, не включая доходы будущих периодов к сумме доходов будущих периодов, капитала и резервов (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров) за вычетом целевого финансирования и поступлений);

- F2 – коэффициент автономии собственных средств (отношение суммы доходов будущих периодов, капитала и резервов (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров) за вычетом целевого финансирования и поступлений к сумме внеоборотных и оборотных активов);

- F3 – обеспеченность запасов собственными оборотными средствами (отношение собственных оборотных средств к запасам);

- F4 – индекс постоянного актива (отношение суммы внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности к сумме доходов будущих периодов, капиталу и резервов (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров) за вычетом целевого финансирования и поступлений).

Практическое применение предложенного метода селекции признаков осуществлялось для группы из 24 организаций, для которых были просчитаны 16 описанных показателей в качестве признаков кластеризации. В качестве инструментария кластеризации применялась нейронная сеть Кохонена, которая успешно используется в задаче принятия решений при налоговом администрировании [2,9].

В рассматриваемом примере в гипотезах - нейросетях  $\{h_q(\bar{x}, W) | H\}$  варьировались две вышеназванные эвристики –  $\tau_1$  и  $\tau_2$ .

Параметр  $\{\tau_1\}$  варьировался дискретно на трех уровнях:  $\tau_1 = \{140; 280; 700\}$ .

Параметр  $\{\tau_2\}$  варьировался дискретно также на трех уровнях:  $\tau_2 = \{125; 250; 625\}$ .

Уровни указанных параметров отбирались путем предварительных вычислительных экспериментов. В различных сочетаниях уровней  $\tau_1$  и  $\tau_2$  было образовано в байесовском ансамбле 9 сетей Кохонена. Для каждой  $q$ -ой сети осуществлялось по 3 дублирующих обучения.

Для вычисления использовался компонент программного продукта Deductor Studio 4.4 (демоверсия с ограничением числа записей) для аналитической платформы Deductor Lite.

Осуществлялись предварительные вычислительные эксперименты по подбору параметров адаптивного процесса обучения сети Кохонена с целью установления начального значения ширины  $\sigma_0$  функции топологической окрестности  $h_{k^*,q}(d_{k^*,q})$ , начальной скорости обучения  $\eta_0$ , числа эпох  $T$  (итераций) процесса модификации весов:  $T = 500$ ;  $\sigma_0 = 4$ ;  $\eta_0 = 0,3$ .

Основные результаты процесса кластеризации в представленном ансамбле гипотез - нейросетей заключаются в следующем.

Фильтрация байесовских гипотез  $\{h_q(\bar{x}, W) | H\}$  для байесовского метода кластеризации 24 тестируемых организаций проведена во всех 27 нейросетевых моделях байесовского ансамбля.

Обобщенный показатель  $\Theta$  по (1), оценивающий косвенно апостериорную вероятность гипотез - нейросетей  $P(h_q(\bar{x}, W) | D | H)$ , изменяется на множестве из 27 сетей ансамбля в довольно широких пределах: от  $\Theta_q[(h_q)]_{\min} = 0,43852$  до  $\Theta_q[(h_q)]_{\max} = 0,59826$ , т.е. на 36,4 %.

Согласно байесовскому методу было использовано предложенное правило фильтрации (4).

Уже на первой итерации фильтрации установлено, что все 9 сравниваемых гипотез - нейросетей  $\{h_q\}$  прошли условия отбора и оставлены в апостериорном (отфильтрованном) ансамбле.

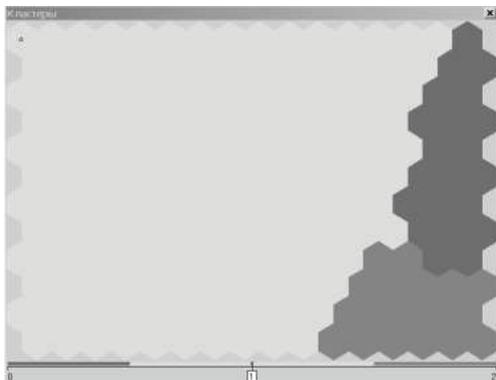


Рис.1. Результаты кластеризации по всей совокупности признаков

После осуществления первой итерации процедуры селекции при кластеризации с использованием всех признаков (см. рис. 1) были оставлены в качестве информативных только пять – L2, A6, F1, F2, F3.

На второй итерации (см. рис. 2) оценка информативности этих признаков не изменилась с сохранением качества кластеризации по (1). Таким образом было уменьшено пространство признаков кластеризации для их практического применения.

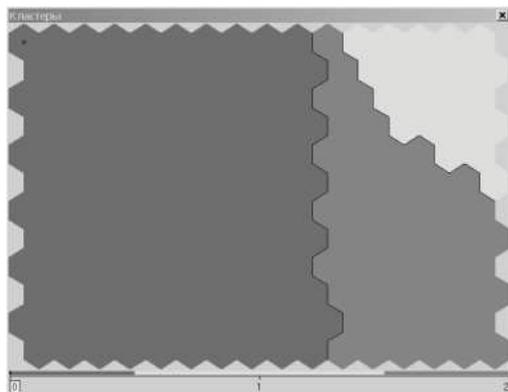


Рис.2. Результаты кластеризации после селекции признаков

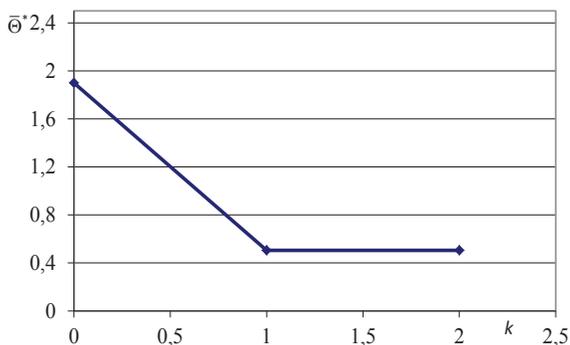


Рис.3. Динамика критерия качества в процессе селекции

Усредненное по (5) значение критерия качества основательно уменьшилось (см. рис. 3), что говорит об эффективности процедуры селекции, а окончательно полученное значение  $\Theta^{*(2)} = 0,505$  о достаточно высоком качестве разбиения.

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Показана эффективность предложенного метода селекции признаков кластеризации, выраженная в значительном сокращении их количества, в рассматриваемом примере моделирования принятия решений при налоговом администрировании организаций.

Применительно к условиям моделирования описанного примера (сильное зашумление данных и их дефицит) проявляется заметное расслоение результатов разбиения на кластеры в зависимости от параметров адаптивного обучения сети Кохонена, которые в широких пределах варьировались в ансамбле сетей. Следовательно, идея о необходимости регуляризации нейросетевого классификатора нашла подтверждение в вычислительных экспериментах. Идея байесовского метода регуляризации количественно апробирована и подтверждена для рассмотренной практической задачи.

### **Литература**

1. Шумский С.А. Байесова регуляризация обучения // Лекции по нейроинформатике. Часть 2.– М.:МИФИ, 2002.– С.30–93..
2. Нейросетевое математическое моделирование в задачах ранжирования и кластеризации в бюджетно - налоговой системе регионального и муниципального уровней: монография / С.А.Горбатков, Д.В.Полупанов, А.М.Солнцев, И.И.Белолипецв, М.В.Коротнева, С.А.Фархиева, О.Б.Рашитова. Уфа: РИЦ БашГУ, 2011. 222 с.
3. Св. ОФЭРНИО 17538. Байесовский итерационный алгоритм кластеризации на основе селекции признаков / С.А.Горбатков, О.Б.Рашитова. Рег. 31.10.2011.
4. Местецкий Л.М. Математические методы распознавания образов: Курс лекций. М.: МГУ, 2004. 85 с.
5. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: ЮНИТИ, 1998. 1023с.

6. Ежов А.А., Шумский С.А. Нейрокомпьютинг и его применение в экономике и бизнесе: Учебник / Под ред. проф. В.В. Харитонова. М.: Изд - во МИФИ, 1998. 224 с.

7. Вентцель Е.С. Теория вероятностей. 6 - е изд. стер. М.: Высшая школа, 1999. 576 с.

8. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. 1999. №3. С. 13 - 20.

9. Горбатков С.А., Рашитова О.Б. Кластеризация заемщиков для оценки кредитного риска // Проведение научных исследований в области обработки, хранения, передачи и защиты информации: Сб. науч. тр. в 4 т. Т4. Ульяновск: УлГТУ, 2009. С.394 - 403.

© О.Б.Рашитова, 2017

**УДК 339**

**Е.А. Саратова**

бакалавр, ЮЗГУ

г. Курск, Российская Федерация

## **ПОСЛЕДСТВИЯ РАЗРЫВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ С РОССИЕЙ**

Политические события 2013 - 2015 гг. привели к негативным результатам в российско - украинских отношениях. Но окончательного разрыва экономических отношений, как многие считают, не произойдет в силу тесных исторической, этнической, экономической взаимосвязей двух государств. В течении 2013 - 2016 гг. обе страны проводили постепенные меры по завершению экономического сотрудничества – первые запреты касались военной промышленности. Но на данный момент Россия (1 января 2016 – введение эмбарго, 1 июля 2016 г. введены дополнительные ограничительных меры в отношении транзита украинских товаров по российской территории) и Украина (продлено до 31 декабря 2017 года) ввели двустороннее эмбарго на большинство продовольственных товаров, а другие экономические операции сильно затруднены. В настоящее время идут переговоры о возобновлении и увеличении поставок газа на Украину [3].

В случае прекращения экономических связей полностью пострадают обе страны, но с уверенностью можно заявить, что наибольшие потери понесет Украина [1, с. 96].

Последствия для Украины:

1) страна теряет основного партнера и импортера ее товаров. Так как экономика Украины в основном нацелена на Россию, то вследствие разрыва произойдет падение производства некоторых отраслей;

2) повышение безработицы, т.к. многие украинцы работают в России [5, с. 15];

3) военный конфликт внутри Украины, разделение народа на две противоборствующие стороны, нелогичная политика правительства Украины приведет к изоляции этого государства;

4) за разрывом экономических отношений последует конец мирному урегулированию ситуации на Донбассе. Многосторонние переговоры и посредничество России будет

прекращено, а представлять Украину и ее интересы на «европейской арене» при данном упадке экономики страны в целом, другая страна вряд ли решится;

5) перегруппировка украинских производств под европейские стандарты потребует огромных финансовых вливаний, которых Украина не имеет.

Последствия для Российской Федерации не так масштабны и не угрожают целостности ее экономики. Россия лишается украинских легкодоступных и довольно низких по цене товаров, но она сможет перегруппировать свой рынок под другую импортирующую страну без больших финансовых потерь.

Последствия для России:

1) если будет ратифицирована экономическая часть соглашения об ассоциации Украины с ЕС, то Россия будет вынуждена ввести ограничительные меры и пошлины на украинские товары [4];

2) России потребуются расходы на импортозамещение украинских товаров [1, с. 97];

3) потери России будут состоять в том, что некоторые украинские компании и филиалы будут полностью закрыты, а другим будет сложно адаптировать новые концепции производств с европейским стандартом под российскую экономику и законодательство [2, с. 176];

4) Россия теряет буферную зону, отделяющую ее от Европы: ЕС не нуждается в украинских товарах, и поэтому через ее территорию пойдут экспортные потоки в страны СНГ и Азии. В данном случае, Европейский союз вплотную приблизится к российским границам, что несет в себе угрозу для России. Поэтому, Россия для защиты своего рынка вводит для Украины таможенные пошлины – действие договора о зоне свободной торговли (ЗСТ) СНГ в отношении Украины приостановлено [2, с. 175].

Таким образом, Украина теряет намного больше преимуществ, возможностей, сферы влияния и сбыта, чем Россия. При вступлении Украины в Европейский Союз, она также теряет самостоятельность экономики, что увеличивает риск быть сброшенной с экономической арены и в итоге стать третьесортной страной. Но в новых реалиях при проведении грамотной международной торговой политики, у Украины будет шанс стать неким новым связующим звеном между Россией и Европой и не только укрепить украинскую национальную экономику, но и стать полноценным и полноправным участником международных отношений.

#### **Список использованной литературы:**

1. Головин, Ар.А. Оценка влияния внешних и внутренних факторов на социально - экономическую ситуацию в Российской Федерации / Ар.А. Головин, Е.Ю. Фомакина, Т.В. Харина // Успехи современной науки. – 2016. – № 4. – т. 2. – С. 96 - 99.

2. Головин, Ар.А. Последствия конфронтации России и Украины для взаимной торговли / Ар.А. Головин // Актуальные вопросы перспективных научных исследований: сб. ст. международной научно - практической конференции. – Смоленск: ООО «Новаленсо». 2016. – ч. 2. – С. 175 - 177.

3. Информационный портал РИА Новости [Электронный ресурс]: <http://ria.com>

4. Российская газета – Столичный выпуск №6438 (166) Рубрика: Экономика [Электронный ресурс]: <https://rg.ru/>

5. Россия и Украина: вопросы социально - экономического развития в контексте взаимных отношений: Научный доклад / Под общей ред. Л.Б. Вардомского. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 60 с.

© Е.А. Саратов, 2017

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ПРИНЦИПЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Экономическая интеграция – процесс, происходящий на основе экономического взаимодействия тех или иных государств, целью которого является обоюдное взаимопроникновение экономик, соединение их в экономический союз.

На основе экономической интеграции базируется международное разделение труда. Данный процесс является глобальным и масштабным, затрагивает не только экономическую сферу деятельности государства. В идеале интегрирующие страны создают устойчивые связи, которые ведут к сращиванию структур производства. Это происходит в результате специализации и разделения труда. Интеграция на микроуровне – координирование предприятий и фирм, создание филиалов за границей, является распространённым способом проявления себя на рынке капитала.

Экономическая интеграция ранее имела другие формы проявления. Мода на интегрирование появилась во второй половине XX века, возросла в 1960 - х и распространилась не только по Европе, но и по другим регионам. Некоторые страны даже отказывались от полного национального суверенитета, образуя объединения с другими государствами. Весомой причиной к таким действиям являлось стремление к повышенной эффективности производства, большей финансовой выгоде [1, с. 96].

С течением времени интеграция постепенно видоизменилась, что подтверждают стадии ее зрелости. К ним относятся: таможенный союз, зона свободной торговли, экономический союз и конечно же общий рынок.

Самой интересной формой является полная интеграция. Она возможна, если ко всем условиям и мерам добавляются еще и политические. В таком случае убираются государственные границы и создаются надгосударственные органы управления [1, с. 97].

Сопутствующими условиями, благоприятными для обеих сторон являются:

1. Широкий доступ к разнообразным ресурсам – финансовым, трудовым и т.д., к инновациям и технологиям, которые позволяют производить продукцию более рационально, с учетом емкости рынка и конкурирования сторон на нем [2, с. 175].

2. Экономическая интеграция в рамках региона создают повышенные условия комфорта для фирм, компаний, вступающих в этот процесс. Привилегия состоит в высоком уровне конкурентоспособности от других участников рынка, представляющих свои интересы.

3. Интеграционное сближение позволяет вместе решать назревшие проблемы. Чаще всего они образуются в социальной сфере, и связаны с неравномерным развитием тех или иных районов страны. Соответственно интеграция является одним из инструментов выравнивания условий развития регионов, рынка труда, способствует предоставлению социальных гарантий слоям с низким уровнем дохода.

В идеале интеграция является помощником в улучшении системы здравоохранения, социального обеспечения, но это лишь в идеале. На практике, не интеграция развивает внутренние структуры регионов, а правительство, если имеет перед собой четко поставленную задачу и желание изменить что-либо в лучшую сторону [2, с. 176].

Соответственно, от процесса экономической интеграции есть и последствия.

Одним из условий взаимодействия является зона свободной торговли. Она в принципе несет в себе неудобство, которое заключается в риске искажения торговых потоков.

Производители товаров из стран, не входящих в состав объединения, могут ввозить свою продукцию в зону через страны - участницы сообщества с низким уровнем таможенных пошлин. Так уменьшаются таможенные сборы всех членов - участников союза [1, с. 99].

В данном случае 50 на 50: зона свободной торговли или таможенный союз могут как повысить доход, так и снизить приток финансов в государства.

Экономическая интеграция базируется на принципах, которые имеют определяющий характер сближения экономик. К таким факторам мы относим: сдвиги в сфере международного разделения, улучшение структуры за счет влияния научно-технического прогресса и инноваций. Кроме того, углубленное распространение имеет внутриотраслевая специализация.

Интеграция способствует научно - технической революции. Это еще один из признаков. Безусловно, научный прогресс распределен неравномерно, но без этого фактора невозможно наладить работу крупных производств. Без применения техники и новых стратегических разработок создать слаженное воспроизводство практически нереально [3].

#### **Список использованной литературы:**

1. Головин, Ар.А. Оценка влияния внешних и внутренних факторов на социально - экономическую ситуацию в Российской Федерации / Ар.А. Головин, Е.Ю. Фомакина, Т.В. Харина // Успехи современной науки. – 2016. – № 4. – т. 2. – С. 96 - 99.
2. Головин, Ар.А. Последствия конфронтации России и Украины для взаимной торговли / Ар.А. Головин // Актуальные вопросы перспективных научных исследований: сб. ст. международной научно - практической конференции. – Смоленск: ООО «Новаленсо». 2016. – ч. 2. – С. 175 - 177.
3. Фролова Т.А. Мировая экономика, конспект лекций / Международная экономическая интеграция // Таганрог: Изд - во ТТИ ЮФУ – 2010.

© А.В. Светикова, 2017

УДК 338

**Середина В.В.**

студентка магистратуры 1 курса экономического факультета

Башкирский государственный университет

**Научный руководитель: Р.Х. Аллагулов**

к.э.н., доцент кафедры ОЭТ

Башкирский государственный университет

Г. Уфа, Российская Федерация

### **О ЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ ЭКСПОРТА СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

На наш взгляд, одной из основных трудностей в современной российской экономике остается проблема сырьевой зависимости нашего государства, так называемая «сырьевая игла». С середины 2014 года по настоящее время происходит уменьшение доходов государственного бюджета в результате сокращения экспортной валютной выручки. Существует несколько причин, среди которых тяжело отметить основную, все причины в

одном комплексе действовали на объем вывоза российской продукции отрицательно - продолжительное падение стоимости нефти на мировом рынке (согласно результатам 2015 года средняя цена на нефть марки Urals составила 51,23 доллара за баррель, за 2016 года средняя стоимость нефти составила приблизительно 41.9 доллара за баррель – это в два раза меньше, чем за 2013 и 2014 года).[1] Следующая причина - это экономические трудности России, связанные как с всемирным финансовым кризисом, так и с введенными западными странами санкциями (что значительно уменьшило иностранные инвестиции в нашу экономику). В результате объемы обрабатывающих производств сократились практически на треть. Обесценивание рубля, также имеет свои причины и основания, но в рамках данной статьи мы их не рассматриваем. Более значимо то, что обесценивание национальной валюты привело к значительному падению цен на экспортные отечественные товары. В результате произошла данная ситуация, когда цены на отечественные товары снизились, но объемы поставок либо уменьшились (в большинстве государств СНГ), либо их увеличение в большинстве случаев не смогло компенсировать падение цен. Основную долю российского экспорта в зарубежные страны составляют топливно - энергетические товары (около 70 % ), металлы и металлоизделия (9,7 % ), товары химической промышленности (5,8 % ). Помимо этого, некоторую часть (от 3 до 5 % ) составляют машины и оборудование, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, драгоценные камни, металлы и изделия из них, древесина и целлюлозно - бумажные изделия. Прочие товары (пушнина, текстиль и другие), оказать значительное воздействие на показатели экспорта не могут.[4]

Обращая внимание на структуру экспорта, несложно рассчитать, что снижение доходов только от продажи товаров топливно - энергетической отрасли не в силах компенсировать ни металл, ни продовольствие. В результате мы пришли к тому, что выручка от экспортной деятельности за 2016 год составила только три четверти от дохода за такой же период в предыдущем году. Структура экспорта меняется уже сейчас. В 2016 году процент топливно - сырьевого экспорта составил 63,7 % , а в 2015 году – 71 % . Общий объем экспорта не сырьевых товаров за 2016 год сократился на 7 % . Предполагается, что экспорт с каждым годом будет возрастать в среднем на 6,2 % , а также не сырьевой экспорт – на 6,4 % . Числа будут реальными при условии, что на наше государство не будут давить проблемы перечисленные в начале статьи, отрицательно оказывающие влияние на внешнеэкономическую деятельность. Если же трудности во взаимоотношениях с некоторыми странами из - за конфликта на Украине и Ближнем Востоке будут продолжаться, свершение амбициозных планов может быть под угрозой. [3]

Одной из важных задач для улучшения структуры российского экспорта является усовершенствование функционирующей системы,— создание для российских предприятий единой клиентской службы, оказывающей помощь по сопровождению их внешнеэкономических операций за границей. Федеральным законом учтено основание Российского экспортного центра для сопровождения внешнеэкономической деятельности, выполняющего функцию одного окна для предприятий экспортеров. Учреждение обязано предоставить комплексную поддержку внешнеэкономической деятельности, как финансовыми механизмами, так и прочими методами, в том числе помощь в подготовке и сборе необходимых документов, организацию рассмотрения документов и создание списка услуг экспортеру, предоставление своевременного взаимодействия с федеральными

органами исполнительной власти и организациями по предоставлению мер поддержки. Помимо этого, Центр обязан оказывать поддержку российским инвесторам за границей. [2]

Необходима последующая реализация плана «Основные направления развития экспорта на период до 2030 года». В данных направлениях основными задачами считаются увеличение не только сырьевого экспорта, но и рост объема поставок технически и технологически сложных товаров. А также разрабатывается обширный список программ финансового развития России, различные концепции реформаций и другие меры правительства ориентированы на диверсификацию экономики.

#### **Список использованной литературы:**

1. Информационное агентство «РИА Новости» [Электронный ресурс]: URL: <https://ria.ru/economy/20170109/1485300593.html> (дата обращения 31.03.2017)
2. Информационное агентство «РОСБАЛТ» [Электронный ресурс]: URL: <http://www.rosbalt.ru/federal/2016/02/10/1488393.html> (дата обращения 31.03.2017)
3. Информационно - аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД» [Электронный ресурс]: URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/40407-vneshnyaya-topgovlya-rossii-v-2016-godu-tsifry-i-fakty.html> (дата обращения 31.03.2017)
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: URL: <http://global-finances.ru/vneshnyaya-torgovlya-rossii-2016/> (дата обращения 31.03.2017)

© В.В. Середина, 2017

**УДК 371**

**К.В.Соколова**

Студентка 5 курса физико - математического факультета,  
ЛПИ - филиал СФУ, г. Лесосибирск, Российская Федерация

### **МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ НА ЭВМ**

В современном мире, актуален вопрос об экономической грамотности общества, его экономической культуре. Выпускники школ должны иметь ясное представление об общечеловеческой и личной значимости экономики, наряду с фундаментальными науками такими, как математика, физика, биология. Это обусловлено естественностью происхождения науки «Экономика», описывающей важнейший (социальный) аспект реального мира.

Лучшим инструментом, на сегодняшний день, для решения экономических задач выступают компьютерные технологии.

Большая часть экономических задач предполагает использование математических методов (алгебраические, статистические, логические), что подразумевает необходимость достаточных знаний по алгебре, геометрии и др. разделам математики [3, с. 96].

Решение экономических задач школьной программы на ЭВМ представляет собой процесс получения конечной информации на основе обработки исходной с помощью программного обеспечения, составленного из команд системы управления работой

отдельных устройств вычислительной машины. Создание такой программы для решения задачи предполагает выполнение ряда последовательных этапов информационно - технологического процесса [2, с. 210].

При решении экономических задач наиболее часто используются следующие классы моделей для формализованного описания их постановок:

- аналитические (вычислительные);
- матричные (балансовые);
- графические (частный вид – сетевые).

Вычислительные (численные) методы — методы решения математических задач в численном виде

Представление как исходных данных в задаче, так и её решения — в виде числа или набора чисел.

Многие численные методы являются частью библиотек математических программ.

Основами для вычислительных методов являются:

- решение систем линейных уравнений;
- интерполирование и приближённое вычисление функций;
- численное интегрирование;
- численное решение системы нелинейных уравнений;
- численное решение обыкновенных дифференциальных уравнений;
- численное решение уравнений в частных производных (уравнений математической физики);
- решение задач оптимизации.

Матричный метод решения (метод решения через обратную матрицу) систем линейных алгебраических уравнений с ненулевым определителем

Сетевое - планирование — это одна из форм графического отражения содержания работ и продолжительности выполнения стратегических планов и долгосрочных комплексов проектных, плановых, организационных и других видов деятельности предприятия. Сетевые планы работ предприятий по созданию новой конкурентоспособной продукции содержат не только общую длительность всего комплекса проектно - производственной и финансово - экономической деятельности, но и продолжительность и последовательность осуществления отдельных процессов или этапов, а также потребность необходимых экономических ресурсов [3, с.115].

Выбор класса моделей, а иногда и конкретной формы её представления внутри одного и того же класса в ряде случаев позволяет не только облегчить и ускорить процесс решения задачи, но иногда и повысить точность получаемых результатов. Для задач, допускающих возможность экономико - математического описания необходимо выбрать численный метод решения, а для нечисловых задач – принципиальную схему решения в виде однозначно понимаемой последовательности выполнения элементарных математических и логических функций (операций). При выборе метода решения задачи предпочтения отдаются методу, который наиболее полно удовлетворяет к следующим основным требованиям:

- Обеспечивает необходимую точность получаемых результатов, не обладает свойством вырождения (бесконечным заикливанием на каком - либо участке задач при определенных исходных данных);

- Позволяет использовать уже готовые стандартные программы для решения задачи или её отдельных фрагментов;
- Ориентирован на минимальный объем исходной информации;
- Обеспечивает наиболее быстрое получение искомым результатов решений [1, с.256].

Таким образом, мы можем отметить, что компьютерные технологии являются неотъемлемой частью в процессе обучения по предмету «Экономика». При решении экономических задач на ЭВМ, учащиеся обучаются разработке программы и нахождению необходимых методов ее решения.

#### **Список использованной литературы:**

1. Экономическая теория: учебное пособие / под ред. В. И. Видяпина. — Москва: ИНФРА. – М, 2011. – 714 с.
2. Куликов, Л. М. Экономическая теория: учебник / Л. М. Куликов. – Москва : ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 432с.
3. Экономика: учебник / под ред. Р. П. Колосовой. – Москва : Норма, 2011. – 345 с.

© К.В. Соколова, 2017

**УДК 659**

**А. Д. Соколова**  
магистрант

Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ  
г. Уфа, Российская Федерация

### **ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ МЕТОДОМ «ДИРЕКТ - МЕЙЛЬ»**

В современных экономических условиях насыщенность рынка затрудняет рост продаж продукции предприятий без использования информационной поддержки. Развитие информационно - коммуникационных технологий с каждым днем увеличивает количество способов продвижения товаров. Новейшие информационно - коммуникационные технологии позволяют личности, освоившей их, выстраивать общение с производителями и продавцами, обогащая опыт, необходимый компаниям для определения своих конкурентных стратегий [1, с. 26]. Как известно, продвижение представляет собой совокупность способов и методов донесения до потенциального потребителя информации о конкурентных преимуществах товара, о его качествах и свойствах. Реклама, выступая одним из видов продвижения, позволяет формировать покупательский спрос на определенный товар или услугу, а также создает благоприятные условия для его сбыта. В зависимости от поставленных маркетинговых целей планируется рекламная кампания. Под рекламной кампанией принято понимать комплекс мероприятий по продвижению, воздействующих на определенную целевую аудиторию для достижения конкретной цели [3, с. 53]. Одним из методов проведения рекламной кампании является метод прямой

почтовой рассылки или метод «директ - мейл». «Директ - мейл» – способ рекламы товаров и услуг посредством прямой, непосредственной адресной рассылки по почте рекламных материалов конкретным потенциальным покупателям, заказчиком [4, с. 42]. Можно выделить следующие виды «директ - мейл»: традиционная почта, электронная почта, SMS - рассылка; push - уведомления. Преимуществами данного метода являются: возможность индивидуализировать рекламное предложение под определенную группу субъектов или субъекта; личный или даже конфиденциальный характер коммуникации; свобода от редакционной политики (например, в отличие от размещения рекламы в журнале или газете); широкий выбор способов осуществления; возможность регулирования точных сроков получения рекламного материала; использование приемов побуждения к действию. Среди недостатков использования данного метода выделяются: сложность составления качественной адресной базы; «мусорный» характер обращений, снижающий эффективность метода. Проведение рекламной кампании методом «директ - мейл» можно разделить на несколько этапов. 1. Постановка и обоснование цели проведения кампании. Цели должны быть ясные и реально достижимые. 2. Определить, на какую аудиторию будет нацелена рекламная кампания. Целевая аудитория – это стратегическое понятие и подразумевает выделение из общей массы потенциальных потребителей конкретного круга лиц, имеющих общие критерии, признаки. 3. На основе выделенных критериев формируется список адресатов – потенциальных клиентов. Списки рассылки разрабатываются либо самой организацией, либо приобретаются на специализированном рынке. Существует практика обмена списками между заинтересованными организациями. 4. Изготовление рекламного материала. Форма материала зависит от выбора вида «директ - мейл». При SMS - рассылке рекламный материал будет иметь ограниченное число символов текста, что ставит рамки размерности рекламного сообщения. Использование рассылки по электронной почте позволяет использовать интерактивные письма с наличием гиперссылок. Почтовые рассылки в форме письма в конверте могут придать официальность рекламному обращению. Вид рассылки должен отвечать поставленным целям проводимой кампании. 5. Организация рассылки рекламного материала. 6. Оценка эффективности рекламной кампании методом «директ - мейл» во многом зависит от качества составления адресных списков, содержания рекламного материала. Риски проведения в основном связаны с тем, что многие потребители отрицательно относятся почтовой рекламе, которой злоупотребляют недобросовестные рекламные агентства либо небольшие фирмы, придавая ей характер навязчивости. Особенно большое количество «мусорной рекламы» приходится на электронную почту.

Отметим, что отсутствие строгих правил в использовании метода «директ - мейл», дает свободу для творчества и делает данный метод одним из самых эффективных методов прямого маркетинга. Высокая избирательность охвата и простота проведения при качественном планировании, позволит достичь результатов при относительно небольших затратах.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Референтный маркетинг как инновационная коммуникационная технология взаимодействия с

потребителями // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2015. – № 2 (31). – С. 25 - 31.

2. Антасюк В. И. Факторы спроса на рынке смартфонов, стратегии создания ценностей. Анализ на примере конкуренции компаний Apple и Samsung // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/01/45347> (дата обращения: 19.11.2016).

3. Карпов И. А., Крячков А. Ф. Рекламная кампания как элемент реализации маркетинговой стратегии в малом бизнесе // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 11(133). – С. 53 - 56.

4. Жемухова А. Х., Директ - маркетинг и его роль в продвижении товара // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 45. – С. 41 - 45.

© А. Д. Соколова

**УДК 338.242.2**

**Л.А. Солдатова**

к.э.н., доцент кафедры Менеджмента

Институт менеджмента, Оренбургский Государственный Университет

**К.С. Михеева**

магистр 1 курса института менеджмента

Оренбургский Государственный Университет

Г. Оренбург, Российская Федерация

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМ БИЗНЕСОМ**

В последнее время, в период нестабильной экономики всю большую значимость для хозяйствующих субъектов является удержание своей позиции на рынке, повышение конкурентоспособности. Сохранение своих позиций и формирование крепких рыночных отношений, может как поспособствовать повышению эффективности производства с одной стороны, так и повысить вероятность возникновения кризисов на любом из этапов жизненного цикла предприятия, с другой [1, с. 23].

Вопросом возникновения кризисных ситуаций в фармацевтической отрасли занимались такие зарубежные ученые, как Ш. П. Дессаль, Э. Кенеди, С. Хог, Ф. Дж. Карлтон, Л. Аугсбургер, А. Вертхаймер, Дж. Сворбрик и др. В последнее время все больше отечественных ученых в своих трудах уделяют внимание управления рисками на фармацевтических предприятиях. Эта проблема нашла отражение в работах таких авторов, как И. П. Рудакова, В. В. Береговых, А. П. Мешковский, Н. В. Иващенко, Ж. И. Аладышева и др.

Актуальность выбранной темы работы состоит в том, что для выживания в условиях рыночной экономики и не допущения банкротства фармацевтической компании, необходимо при помощи финансового анализа своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения состояния предприятия и его платежеспособности.

Для выявления особенностей управления фармацевтическим бизнесом, рассмотрим теоретические аспекты данной проблематики.

Фармацевтика – это отрасль промышленности, в задачу которой входит массовое производство стандартизированных лекарственных средств [2, с. 30]. Безусловно, фармацевтика является логическим историческим продолжением фармации. Однако, существенная разница разделяет понятия «фармацевтики» и «фармации».

Фармация стала известна еще много веков назад и берет свое начало с III века до н.э., когда появилась информация об изготовлении и использовании первых лекарственных средств. Пройдя свой долгий путь развития, фармация сегодня – это научная дисциплина, в сферу деятельности которой входит создание лекарственных препаратов, а именно, изучение их надежности, исследования в области синтеза и производства лекарств, сбор нежелательных явлений, изучение механизма действия препаратов на человека и многое другое. Также предметом изучения является поиск и тестирование природных лечебных средств [2, с. 36].

Таким образом, специфика фармацевтики ограничивается промышленным производством лекарственных средств, то есть фармацевтика ориентирована непосредственно на непосредственное удовлетворение нужд потребителей. Она должна соответствовать уровню высокотехнологичной отрасли, современным международным стандартам качества лекарственных препаратов и отвечать требованиям современных потребителей.

Обобщив вышесказанное, на сегодняшний день фармацевтика – это область знания и практической деятельности в интересах промышленного, массового и экономически совершенного производства лекарственных средств и субстанций [3, с. 70]. Фармацевтика изучает все аспекты массового производства препаратов. Ее задачи:

- детальное изучение не только эффективности препаратов, но и побочные эффекты;
- рассмотрение состава лекарственных средств, их химических составляющих;
- изучение всех видов лекарственных препаратов, возможности их производства и реализации;
- оценка и контроль внешнего и внутреннего состояния лекарственных препаратов (размер, форма и т. д.);
- снабжение специальным оборудованием производственных линий;
- изучение вспомогательных компонентов лекарственных средств, как они влияют на эффективность препарата и не оказывают ли побочных действий на человека [3, с. 73].

Для выявления ряда особенностей управления фармацевтическим бизнесом в России, рассмотрим развитие отечественной фармацевтики в истории. Отечественная фармацевтика внесла весомый вклад в мировую науку. Первое упоминание о производстве лекарственных средств на Руси датируется 13 - 15 веком. Тогда и был выпущен первых Аптекарский приказ, который в 17 веке обязал к сбору лекарственных растений для врачевания. Петр I создал первые фармацевтические заводы и открыл Академию Наук, которая подарила нам отечественных ученых, внесших огромный вклад в развитие отечественной фармацевтики, таких как Т. Е. Ловиц, А. П. Нелюбин. Нельзя не отметить яркие открытия профессора О. В. Забелина, который проводил первые фармакологические эксперименты. В Московском Университете стали преподаваться дисциплины «Фармакология», «Фармацевтика» благодаря работам А. А. Соколовского.

Даже в период становления советской фармацевтики все лекарственные средства четко соответствовали высоким требованиям эффективности, безопасности применения, проходили длительный этап тестирования. В нашей стране для производства сложных лекарственных средств и субстанций были созданы химические лаборатории и крупнейшие предприятия. В настоящее время российская фармацевтика также уверенно чувствует себя на рынке и активно развивается. Сегодня все фармацевтические компании стремятся соответствовать не только нашим российским стандартам качества, но и международным (GMP, FDA). Продолжаются активные разработки новых лекарственных средств, проводятся работы по производству качественных российских дженериков, идут поиски новых форм, проводятся исследования, внедряются инновации, перенимается опыт зарубежных коллег.

Сегодня российские фармацевтические компании стоят на одном уровне с иностранными компаниями и производят препараты, востребованные на международном рынке. Пятерка крупнейших фармпредприятий РФ выглядит так: "АстраЗенека", ЗАО "Вертекс", STADA CIS, "Микроген", АО "Гриндекс".

Фармацевтическими лидерами считается группа крупнейших фармацевтических компаний мира, с годовым доходом более \$3 млрд («Pfizer Inc», «Novartis», «Sanofi - Aventis») — всего около 30 компаний), которые получили название — «Большая Фарма», представлена на рисунке 1 [4, с. 431].

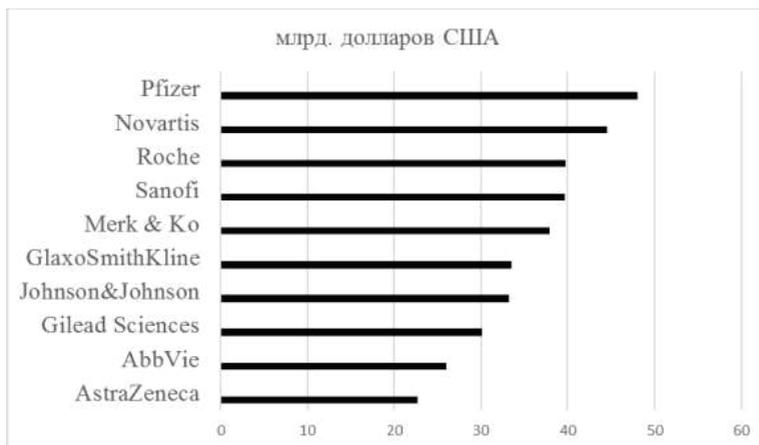


Рисунок 1. TOP - 10 фармацевтических компаний по прогнозируемому объему продаж лекарственных средств в стоимостном выражении на мировом рынке в 2016 году.

Если рассмотреть основных мировых лидеров фармацевтики, то по количеству фармкомпаний, входящих в «Большую Фарму» является США (16 компаний), на втором месте Япония, у которой 10 компаний, а затем Германия, в «Большой Фарме» у Германии представлены пять компаний. США также лидирует и по показателю совокупной выручки – 40 % , Швейцария – 13 % , Япония – 11 % . Эти же страны лидируют по большим затратам на НИОКР - США 42 % всех затрат компаний, Швейцария — 17 % и Япония 12 % . Также можно проанализировать крупные фармацевтические компании по территории, и отметить тот факт, что большую прибыль имеют в первую очередь страны северной Америки и Западной Европы, в то время как всего 18 % всех продаж приходится на остальные регионы, и 11 % на Японские корпорации.

Не зависимо от отрасли, для увеличения прибыли и роста компаний, многие компании вынуждены прибегнуть к слиянию и поглощению. Фармацевтические компании также не являются исключением. Рассмотрим крупнейшие сделки в данной отрасли. Сделка поглощения в 1999 г. американской компанией «Pfizer» компании «Wamer - Lambert», стала 2 сделкой по величине во всей мировой экономике 90 - х годов XX века, и первой крупнейшей сделкой в истории фармацевтической отрасли стоимостью 87 млрд долларов. Слияние двух ТНК из Великобритании — «Glaxo Wellcome» и «SmithKline Beecham» стоимостью 76 млрд долларов имело место в 2000 г. В 2009 г. состоялась сделка слияния на 68 млрд долларов двух американских фармацевтических ТНК «Pfizer» и «Wyeth». В совокупности, мировой объём сделок M&A в фармацевтической отрасли составил 2,2 трлн долларов США [5, с. 23].

Также, для фармацевтического бизнеса важным являются кросс - сделки. Но такие сделки характерны больше для европейских фармацевтических компаний, так как для американских компаний характерны сделки внутри страны. Объемы сделок M&A по территории отражен на рисунке 2.

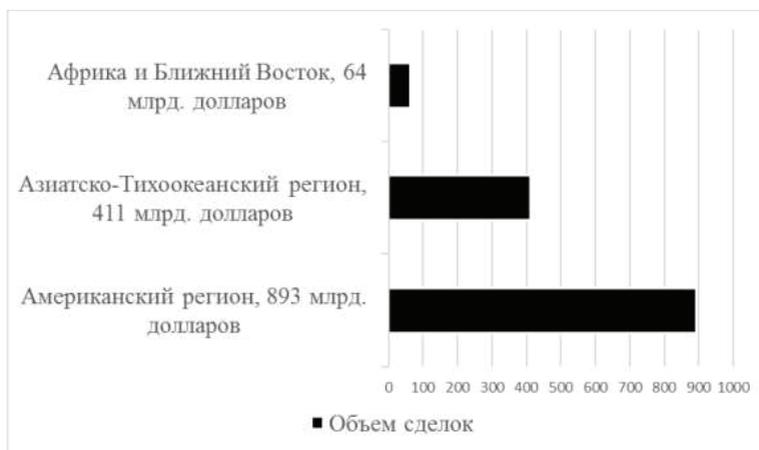


Рисунок 2. Объем сделок

Актуальные неясности и риски могут оказывать влияние на управление фармацевтическим предприятием также, как и государственные социально - экономические задачи.

Риск – это вероятность наступления неблагоприятного или нежелательного события. Так, в фармацевтическом бизнесе под риском можем понимать изменение конъюнктуры рынка, которое скажется на результатах хозяйственной деятельности фармацевтического предприятия, которые тяжело будет назвать оптимальными.

Одним из самых распространенных способов, который позволяет избежать появления негативных результатов при решении задач в фармацевтическом бизнесе является следующий.

Во - первых, менеджерами определяется список объектов, которые подвержены рискам и определенным неопределенностям, таких, например, как рыночная цена реализуемого товара или услуги. Свободное ценообразование и высокая конкуренция отрицательно сказывается на возможность ее прогнозирования. Таким образом, возникает риск определенной неясности касательно возможности получения выручки фирмой.

Ценопадение может сказаться на ее величине, которой, в свою очередь, может не хватить для того, чтобы погасить текущие обязательства или решить задачи, поставленные для продвижения бренда.

Однако, в условиях резкого роста цен фармацевтическая фирма может накопить чрезмерный объем нераспределенной прибыли, которую, вероятно, в ситуации, когда происходит поступление выручки согласно установленному плану, менеджмент внес бы свои инвестиции в модернизацию основных средств или освоение новых рынков. После определения объекта, который подвержен рискам в области роста фармацевтического бизнеса, необходимо определить факторы, которые влияют на его поведение. Например, цифры, которые указывают на емкость рынка и динамику продаж фармацевтическими компаниями, работающие в таком сегменте, как, например, исследование макроэкономических, политических факторов.

Современные аптеки, как известно, обладают большим ассортиментом разнообразных лекарств, БАДов и других медицинских товаров, следовательно, необходимо в качестве сотрудника выбрать дистрибьютора, у которого будет возможность обеспечить необходимым количеством определенных товаров, включая также удобные условия, стабильные цены и хорошую репутацию.

Подбор персонала также является не мало важным фактором. Сотрудники аптеки должны иметь обязательно медицинское образование, а также специальных допуск с правом отпуска лекарств. Они должны обладать такими немаловажными компетенциями, как внимательность, профессионализм, стрессоустойчивость, ориентированность на клиентов, степень ответственности.

На рисунке 3 представлен сравнительный анализ объема слияний и поглощений.

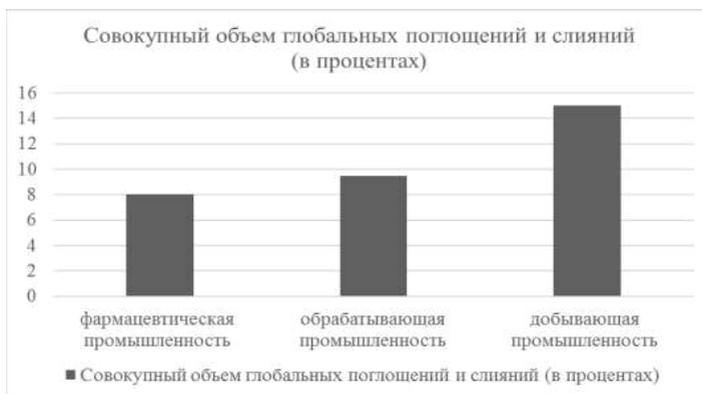


Рисунок 3. Совокупный объем глобальных поглощений и слияний

Ученые сегодня прогнозируют, что фармацевтические компании теряют свой статус на мировом рынке по причине того, что они проигрывают национальным предприятиям. Главной причиной при этом станет рост потребления медикаментов в развивающихся странах, которые до 2000 года стояли в конце списка мирового фармацевтического рынка. Однако, согласно прогнозам, к 2020 г. в лидеры мирового рынка выйдут развивающиеся страны во главе с Китаем, который будет вторым по величине фармацевтическим рынком после США, которые будут обладать до 40 % глобальных продаж медикаментов.

Так, изучив специфику управления бизнесом компаний на мировом фармацевтическом рынке считаем целесообразным сделать следующий вывод. Самой распространенной

формой организации в фармацевтической отрасли является частная компания. Чаще всего, компании имеют не только зарубежные производственные и сбытовые центры, но и также научно - исследовательские подразделения. Для удержания своих позиций на рынке, а также повышения конкурентоспособности фармацевтические компании стараются запатентовать новые инновационные лекарственные средства, а также стараются расширить рынки сбыта. Также инструментом увеличения прибыли являются сделки слияния и поглощения. Крупнейшие компании приобретают другие предприятия вместе с их разработками. В итоге укрупнение корпораций и расширение операций в глобальном масштабе является главным условием для поддержания целевых показателей рентабельности для фармацевтических компаний.

#### **Список использованной литературы:**

1. Брискер, О.П. Особенности поведения хозяйствующих субъектов в экономической среде: монография / О. П. Брискер, Л. А. Солдатова, Е. О. Сазонова; М - во образования и науки Рос. Федерации, Негос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. ин - т экономики и культуры", Каф. финансов и кредита. - Оренбург: Оренбургский институт экономики и культуры. - 2008.

2. Кунев С.В. Продвижение фармацевтической продукции: проблемы современных моделей и инструментов / С.В. Кунев, Л.В. Кунева, Е.Н. Мальченков // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6.

3. Евстратов А.В. Теория отраслевых рынков: учебное пособие / Евстратов А. В., Днепроvская И.В.; Волгоградский государственный технический университет. — Волгоград, 2016.

4. Кулакова М.В. Транснациональные корпорации на мировом фармацевтическом рынке: специфика управления бизнесом // Молодой ученый. — 2016. — №29.

5. Кунев С.В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход / С.В. Кунев, Л.В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1.

© Л.А. Солдатова, К.С. Михеева

**УДК 338.242.2**

**А.Е. Тасмуханова**

К.э.н., доцент

ИНБ, УГНТУ

г. Уфа, Российская Федерация

**Р.В. Юсупова**

Магистрант 2 курса

ИНБ, УГНТУ

г. Уфа, Российская Федерация

### **КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ССП НА ПРЕДПРИЯТИИ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В основу формирования алгоритма стратегического управления газодобывающим предприятием на основе ССП положен фундаментальный элемент системы менеджмента газовых компаний – концепция стратегического управления, учитывающая совокупность

основных обобщающих показателей на уровне газовой компании и частных показателей на уровне производственных подразделений (газопромысловых управлений в виде обществ с ограниченной ответственностью) (рисунок 1).

Миссией предприятия газовой отрасли является максимально эффективные и сбалансированные (согласно договорным условиям) поставки газа и жидких углеводородов отечественным потребителям, а также их экспорт за границу [1, с. 94].

Видение газодобывающего предприятия заключается в занятии лидерских позиций, как на российском, так и на мировом рынке газа.

Главной стратегической целью, как и для предприятий других отраслей народного хозяйства, для газовой компании является повышение акционерной стоимости компании [2, с. 5]. Исходя из нее, формулируются и другие стратегические цели, такие как надежность поставок для российских и зарубежных потребителей, высокая эффективность операционной, инвестиционной, инновационной и других видов деятельности

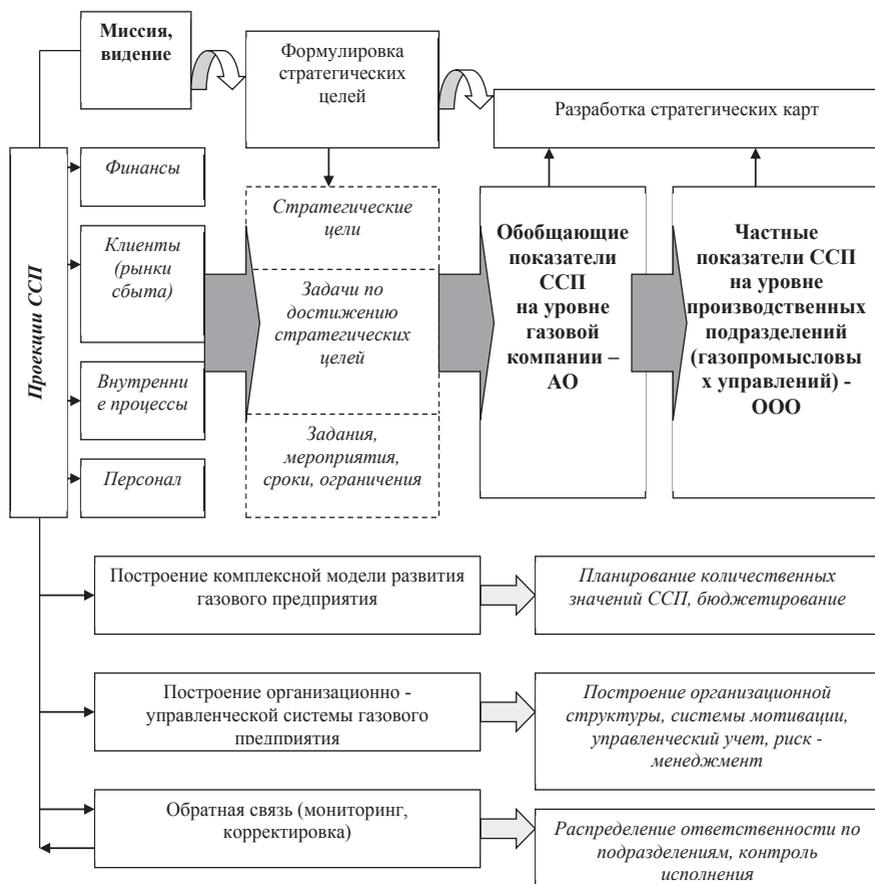


Рисунок 1 – Процесс реализации концепции стратегического управления на основе ССП на предприятии газовой промышленности

Для контроля и реализации стратегии и оценки эффективности деятельности предприятия газовой промышленности предлагается оставить классические проекции ССП: финансы; клиенты (рынки сбыта); внутренние процессы; персонал.

Финансовые показатели являются ключевыми для экономической оценки эффективности текущей производственно - хозяйственной деятельности на уровне газовой компании. К ним относятся: рентабельность капитала (ROACE), чистая прибыль, EBITDA, рыночная капитализация, дивидендная доходность, CAPEX, OPEX и другие.

В рамках клиентской проекции газодобывающее предприятие определяет ключевые рынки сбыта, на которых будет сосредоточены основные объемы реализации газа, нестабильного конденсата и продуктов их переработки.

Это является первым шагом построения данной составляющей ССП. Затем определяются основные драйверы эффективности в данной проекции. Для предприятия газовой отрасли, на наш взгляд, к ним относятся: объемы продаж газа на внутреннем и внешнем рынках, объемы производства и реализации продуктов газопереработки и газохимии, соотношение фактического и планового объемов поставок газа, доля рынка и т.д. В проекцию «Рынки сбыта» непременно включаются индикаторы лояльности клиентов по отношению к поставщику. Это такие критерии как обеспечение контрактных объемов поставок газа потребителям, своевременность поставок, их удовлетворенность продукцией, скидки на поставки потребителям и т.д.

Проекция внутренних процессов определяет основные процессы технологического производства, подлежащие улучшению и развитию для повышения конкурентных преимуществ. Критерии данной проекции характеризуют производственную сторону деятельности, а именно, добычу и реализацию газа и жидких углеводородов, что вносит основной вклад в достижение запланированных финансовых результатов и выполнения миссии газовой компании. После того как ключевые процессы выявлены, разрабатываются важнейшие показатели результативности, например такие как: расширение воспроизводства ресурсной базы, объемы добычи и реализации газа, нестабильного конденсата и попутной нефти; производительность установок комплексной подготовки газа и другие.

Следует помнить, что выбор показателей ССП должен проводиться не только с точки зрения текущего состояния производственно - хозяйственной деятельности, но и с точки зрения будущего. Именно поэтому инновационные процессы должны рассматриваться в данной проекции. К важным критериям в данной области отнесем:

- соотношение затрат по законченным и принятым НИОКР, давшим экономический эффект к затратам по законченным и принятым НИОКР;
- выход смеси жидких углеводородов;
- глубина переработки жидкого углеводородного сырья;
- удельный выход нестабильного конденсата на ОУПДТ;
- использование (наработка) турбодетандерных агрегатов для охлаждения газа;
- количество построенных и модернизированных дожимных компрессорных станций;
- количество скважин с боковым стволом и др..

Такая стратегическая цель любого промышленного предприятия, как высокие стандарты в области экологии и промышленной безопасности, в рамках газового предприятия раскрывается через улучшение следующих ключевых показателей эффективности: отказы

газоперекачивающих агрегатов; уровень утилизации попутного нефтяного газа, штрафные санкции за загрязнение окружающей среды и другие.

Для выживания и обеспечения конкурентного присутствия на рынке в долгосрочной перспективе, бизнес должен инвестировать в главный стратегический ресурс – человеческий. Именно поэтому проекция персонала для компании газовой отрасли также является важной, т.к. показывает то, насколько эффективно компания вкладывает в развитие не только организационно - управленческого, но кадрового потенциала.

На основе разработанных обобщающих показателей ССП на уровне газовой компании и частных показателей на уровне газопромышленных управлений как можно точнее и детальнее исследуются причинно - следственные соотношения, которые находят свое отражение на стратегической карте. Этот инструмент анализа позволяет обеспечивать более эффективную поддержку выполнения стратегии за счет конкретизации стратегических задач для каждого сотрудника [3, с. 17].

Таким образом, согласно описанной выше концепции стратегического управления на основе ССП на предприятии газовой промышленности реализуются все четыре функции стратегического менеджмента [5, с. 12]:

1) Планирование – устанавливаются количественные значения ССП, на их основе составляются бюджеты и строится комплексная модель развития газового предприятия [7, с. 356];

2) Организация – совершенствуется организационная структура и система управленческого учета, происходит распределение ответственности и полномочий по подразделениям;

3) Мотивация – через систему сбалансированных показателей для работников становится более понятным приоритеты развития их компании, что большее стимулирует их к высокой производительности труда.

4) Контроль – через мониторинг и корректировку достижения поставленного уровня ССП как на уровне компании, так и ее производственных подразделений устанавливается обратная связь с функцией планирования.

Внедрение системы сбалансированных показателей позволяет реализовывать стратегические планы газовой компании, переводя их на язык операционного управления газопромышленных служб и контролируя реализацию стратегии на основе ключевых показателей эффективности производственно - хозяйственной деятельности. ССП обеспечивает ясное осмысление того, как достижения отдельных газопромышленных управлений влияют на итоговые результаты компании в целом, и дает возможность своевременно скорректировать их деятельность, направляя на выполнение стратегических целей [4, с. 121].

Это имеет особое значение для газодобывающих предприятий, характеризующихся значительной инерционностью, капиталоемкостью и неопределенностью конъюнктуры рынков [6, с. 33]. Всё это доказывает актуальность и важность внедрения концепции стратегического управления на основе сбалансированной системы показателей на предприятиях газовой отрасли.

#### **Список использованной литературы:**

1. Баканов Д.С. О содержании организационно - экономического механизма управления предприятиями газовой промышленности / Д.С. Баканов, А.Е. Махметова // Вестник Тамбовского университета – Тамбов, 2011. - № 12 (104). с. 92 - 95. - 0,6 пл.

2. Ильяс, А. А., Тасмуханова А. Е. Формирование методического подхода к экономической оценке эффективности корпоративных стратегий нефтегазовых компаний на основе ССП // Нефтегазовое дело [Электронный ресурс]: Электрон. науч. журн. – 2015. - № 3.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2010. – 512 с.
4. Тасмуханова А.Е., Юсупова Р.В. Особенности использования моделей стратегического менеджмента на предприятиях газовой отрасли / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 2. С. 119 - 122.
5. Тасмуханова А.Е. Управление и реструктуризация. – 2 - ое издание, переработанное – Уфа: УГНТУ «ИДПО», 2012. – 270 с.
6. Тасмуханова А.Е., Кулембетова А.Р. Стратегический контроллинг в ВИНК // Saarbrücken, 2016.
7. Томпсон А.А., Стрикленд Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12 - е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2012. – 928с.: ил.

© А.Е. Тасмуханова, Р.В. Юсупова, 2017

УДК 332.133.4

**М.В.Титова**

Ст.преподаватель кафедры «ГМСиМ»,к.э.н.

ЛФ РАНХиГС

**К.В.Миронова**

Студентка 2 курса

ЛФ РАНХиГС

Г. Липецк, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ**

Каждый из нас знает, что 21 век – это век инновационных, передовых технологий. Иными словами, это век, когда постоянно придумывается, создается что - то новое, появляются уникальные гаджеты, приборы, которые делают жизнь людей проще. Внедрение новых технологий и в целом их создание – это заслуга именно «экономики знаний». Экономика знаний — экономика, где важными факторами развития являются ценные знания и человеческий капитал. Процесс развития такой экономики заключен в повышении качества человеческого капитала, в повышении качества жизни, в производстве знаний высоких технологий, инноваций и высококачественных услуг. Именно воспроизводство знания оказывает влияние на динамику экономического роста. [2, с. 4].

Экономика знаний позволяет превращать знания в доход, причем не только в отраслях, непосредственно связанных с высокими технологиями. Основной характеристикой

экономики знаний является то, что знания выступают безальтернативным и наиболее мощным фактором производства [1].

К основным составляющим экономики знаний, рассматриваемой с системных позиций, относятся: инновационная система; институциональная структура; информационная инфраструктура; сфера образования, исследований и разработок.

Формирование национальной экономической системы, основывающейся на знаниях, определяется уровнем регионального инновационного развития.

Надо сказать, что «экономика знаний» строится в каждой стране по-разному, и объемы, т.е. запасы знаний, также отличаются. Наибольшего развития она достигла в США, Японии, Германии, но и Россия, в свою очередь, движется в этом направлении, хотя и с переменным успехом. Российский опыт использования знаний в экономике и формирование на их основе инновационного развития существенно отличается от зарубежного. Если за рубежом формирование инновационных программ идет снизу - вверх (т.е. формируются региональные инновационные программы, а на их основе – общенациональные), то в России формирование идет сверху - вниз путем декомпозиции общенациональной структуры на составные элементы, которые слабо учитывают региональную специфику. Однако, именно государство должно сформировать среду для динамичного инновационного развития регионов России [3, с. 179]. К сожалению, предпринимаемых на сегодняшний момент действий явно недостаточно, что приводит к низкой инновационной региональной активности в целом и ее неравномерному территориальному размещению, в частности.

Каждый регион Российской Федерации богат своими личными разработками, которые в дальнейшем смогли выйти не только на уровень страны, но и дать о себе знать во всем мире. Не исключением стал и такой регион, как Липецкая область.

Одним из приоритетов экономической политики Липецкой области является ее инновационное развитие. В регионе создаются основные элементы инновационной инфраструктуры, формируется нормативно - правовая база, стимулирующая развитие инновационной деятельности.

На сегодняшний день, в регионе реализуется 28 инновационных проектов, которые включены в областной реестр, осуществляющих формирование базы эффективных инновационных проектов и их (частичное) финансирование.

Каждый из этих проектов представляет собой совершенно разные сферы деятельности: пищевая промышленность (создание «пищевых волокон»), товары для детей (создание инновационного детского конструктора), создание системы автоматизации учета и планирования сельскохозяйственных работ и так далее.

Стоит заметить, что как и в любой деятельности, труд человека должен поощряться, необходим некий толчок, который сподвигает научных деятелей на изобретение нечто нового. Таким образом, в Липецкой области были созданы свои механизмы и стимулы, направленные на развитие инновационной деятельности. Это является важным фактором в повышении инновационной активности предприятий.

В 2016 году в рамках подпрограммы «Развитие инновационной деятельности в Липецкой области на 2014 – 2020 годы» государственной программы «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области» господдержку на сумму 7,4 млн.

рублей получили 12 предприятий. Всего же за шесть лет, с момента создания реестра инновационных проектов, общая сумма господдержки составила 73,2 млн. рублей.

По итогам работы в 2016 году количество инновационно - активных организаций, отражающих результаты инновационной деятельности в формах статистического наблюдения, увеличилось с 48 (в том числе 42 промышленных предприятия) по состоянию на 1 января 2016 года до 67 организаций (в том числе 57 промышленных предприятий) по состоянию на 31 декабря 2016 года.

Интересным является то, что инновационная деятельность осуществляется не только в крупном городе Липецке, но и в других 10 - ти муниципальных образованиях: г. Ельце, Грязинском, Данковском, Добринском, Лебедянском, Липецком, Тербунском, Усманском, Хлевенском и Чаплыгинском районах.

Показатели, характеризующие инновационную активность организаций Липецкой области в 2015 году, значительно превышают средние показатели организаций по Российской Федерации и ЦФО.

По уточненным данным Росстата за 2015 год удельный вес организаций промышленного производства, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций составил 25,0 % , что выше среднероссийского уровня (10,6 % ) и среднего уровня по ЦФО (11,6 % ). По данному показателю Липецкая область в 2012 – 2014 годах находилась на 2 месте среди регионов ЦФО после Москвы, в 2015 году вышла на 1 - е место (Москва - 18,5 % ).

Одним из факторов, обеспечивающих положительную динамику показателей, является формирующаяся инновационная инфраструктура, интегрированная с высшим образованием и наукой, которая создает необходимые условия инновационного развития – от фундаментальных научных исследований до внедрения технологий и реализации готовой наукоемкой продукции.

В последние годы инновационная инфраструктура Липецкой области была расширена за счет следующих элементов: Областное автономное учреждение «Центр кластерного развития Липецкой области», Центр поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ), Центры молодежного инновационного творчества (ЦМИТ), Региональный центр инжиниринга (РЦИ).

По состоянию на первое января 2017 года в Липецкой области создано пять центров молодежного инновационного творчества:

в 2013 году – ЦМИТ «Новатор» в г. Липецке;

в 2015 году – ЦМИТ: «Pro - art» в г. Ельце, «Концепт» в г. Липецке;

в 2016 году – ЦМИТ: «Технополис» в г. Липецке, «Новый горизонт» в г. Чаплыгине.

В 2016 году организация работы ЦМИТ «Pro - art», созданного на базе ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И. А. Бунина», вошла в число лучших практик по результатам анализа деятельности практико - ориентированных научно - технических клубов творческого развития студентов и школьников по инженерным направлениям подготовки на базе организаций высшего образования России.

Однако, хотя и учитывая положительные тенденции в области развития инновационно - образовательной деятельности в регионе, необходимо отметить явную недостаточность инновационной инфраструктуры. Необходимо говорить о необходимости не точечных, отдельно существующих друг от друга предприятиях, использующих инновации,

образовательных организациях, их продуцирующих, государственных органах, осуществляющих программы инновационного развития. Необходимо формировать систему инновационного развития, опирающуюся в теоретическом плане на концепцию тройной спирали, разработанную Г. Ицковицем, Л. Лейдесдорфом. Согласно данной концепции, необходимым условием инновационного развития являются динамичные взаимоотношения университета, бизнеса и государства.

Одним из направлений формирования таких взаимоотношений является инновационная политика. Именно инновационная политика региона должна гармонизировать инновационную деятельность на уровне организаций, регионов и страны, и быть направленной на интеграционное взаимодействие всех агентов инновационной среды, участвующих в формировании экономики знаний.

Необходимы действия, направленные на эффективность и результативность формирования экономики знаний в регионе посредством разработки и реализации целостной региональной инновационной политики, направленной на продуцирование знаний.

Однако, на уровне Липецкой области, формирование инновационной политики идет вслед за формированием промышленной политики, не находя надлежащего, соответствующего приоритетности инновационной политики перед промышленной, отражения в официальных документах и не являясь приоритетным направлением в сравнении с промышленной политикой региона.

Примером может служить то, что в программе «Модернизация и инновационное развитие экономики липецкой области» лишь одна из четырех подпрограмм - «Развитие инновационной деятельности в Липецкой области на 2014 - 2020 годы» имеет инновационную направленность [4]. При этом, ожидаемые показатели от реализации данной программы не учитывают ни развития сферы исследований и разработок, ни уровня взаимодействия между данной сферой и промышленностью.

Одним из направлений, способствующих развитию взаимодействия между образовательными учреждениями и промышленными предприятиями могло бы стать развитие научно - производственных кластеров на территории Липецкой области, создающих условия для реализации творческого потенциала научного сообщества территории формирования кластера и производственного потенциала, расположенных в Липецкой области предприятий.

### **Список использованной литературы:**

1. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова [Электронный ресурс]: Режим доступа:[http://lib100.com/book/management/upravlenie\\_znaniyami\\_kak\\_prevratit\\_znaniya\\_v\\_kapital/\\_Гапоненко%20А.Л.,%20Орлова%20Т.М.,%20Управление%20знаниями.pdf](http://lib100.com/book/management/upravlenie_znaniyami_kak_prevratit_znaniya_v_kapital/_Гапоненко%20А.Л.,%20Орлова%20Т.М.,%20Управление%20знаниями.pdf).

2. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России / В. Л. Макаров // Наука и жизнь. 2003. №3.

3. Сироткина Н.В. Направления инновационного развития региона / Н.В.Сироткина М.В., Филатова, М.В.Титова // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления: сборник. Материалы межрегиональной научно - практической конференции. Современные тенденции развития менеджмента и

государственного управления. Материалы межрегиональной научно - практической конференции (27 января 2016 г.) / Под редакцией д.э.н. А.В. Полянина. – Орёл: Изд - во ОФ РАНХиГС. 2016. С. 178 - 179.

4. Постановление от 7 ноября 2013 г. N 500 «Об утверждении государственной программы Липецкой области "Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области"» // Консультант - плюс.

© К.В. Миронова, М.В. Титова, 2017

**УДК 339.378**

**Е.В. Тихонова**

студентка

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
г. Москва, Российская Федерация

### **САЙТ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЛОВОГО ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ**

Развитие информационных технологий оказывает свое влияние на все сферы экономической деятельности, в том числе и на торговлю. Интернет является тем средством, которое в настоящее время позволяет занять нишевую позицию на рынке. С его помощью можно увеличить доходы организации и расширить клиентскую базу. К сожалению, далеко не все торговые предприятия эффективно пользуются этим сравнительно недавно набравшим популярность инструментом.

Благодаря развитию средств телекоммуникационной связи стало возможным расширение форм торговой практики[1]. Практически в каждом доме имеется персональный компьютер с доступом в сеть Интернет, при этом все возможности его использования имеются у всех возрастных категорий без ограничения. Следовательно, если у человека появится желание купить что - то через Интернет, то сайт и его реклама должны заставить его приобрести товар именно в конкретном магазине. Таким образом, наличие официального представительства в сети Интернет – средство для привлечения клиентов, а также важный элемент формирования деловой репутации на рынке[2].

Имидж компании – тот инструмент, который помогает привлечь новых и удержать уже воспользовавшихся товарами клиентов. Благоприятный для организации имидж предоставляет возможность предложить себя на рынке правильно и занять на нем устойчивую позицию, а также корректно преподнести свои достоинства[3]. Кроме того, это некий нематериальный ресурс, который повышает конкурентоспособность фирмы и заставляет платить клиентов за бренд организации[4]. Если объективно оценить достоинства и недостатки торговой организации, то имидж будет нацелен на нужную Вам целевую аудиторию, что неплохо увеличит продажи. Но необходимо знать, что все нематериальные ресурсы, которые строятся на отношении потребителя к товару или организации, очень легко разрушить и потерять значительную часть аудитории в последствии.

Многие компании не видят смысла совершенствовать свои сайты и сервисы в сети Интернет при хороших показателях рентабельности, ведь это лишняя трата ресурсов и нет 100 % гарантии того, что вклад этих ресурсов даст положительный результат[5]. Кроме того, компании даже не задумываются о том, что подобное пренебрежение может привести к потере клиентов, особенно Интернет - пользователей, из - за падения имиджа компании. Многие клиенты, даже постоянные, часто обращаются к покупкам через Интернет. И если покупка из дома не будет такой же приятной, как покупка в магазине, а сайт будет неудобным, непримечательным, со сложным процессом регистрации и покупки товара, с большим количеством рекламы и отвлекающего контента, то скорее всего покупатели найдут более удобный Интернет - магазин с минимальными затратами сил на нахождение и покупку товара на сайте в той же ценовой категории.

В настоящее время компании борются за каждую полку в магазине, борются за то, чтобы их товар выглядел наилучшим образом на витринах торговых центров, но они забывают о том, как выглядит их товар в Интернете. Все, что видят потребители во время того, как они выбирают товар, должно быть идеальным и большинство компаний со временем начинают это понимать, анализируя свои доходы от различных форм продаж. Все должно быть идеально: и месторасположение на полках магазинов, которое должно основываться на использовании теорий мерчандайзинга, и вид в просторах Интернета, даже если Ваша компания является посредником между производителем и розничным продавцом.

Был проведен соцопрос, в ходе которого людям был задан вопрос: «Почему Вы покупаете товары через Интернет, а не в обычных магазинах?» Варианты, которые заняли первые места, достаточно просты:

1. Более низкие цены, чем в обычных магазинах;
2. Я могу делать покупки круглосуточно, 7 дней в неделю;
3. Отсутствие необходимости идти в магазин;
4. Легче сравнивать и выбирать товары.

Эти причины и являются главнейшим фактором развития Интернет - торговли во всех странах мира. Многие компании, работая только через сеть, быстро набирают обороты и получают хорошую прибыль. Это определяет важность имиджа торговой организации в сети Интернет.

### **Список использованной литературы:**

1. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Интеграция электронной и традиционной форм в современной торговле. В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 105 - 108.
2. Nikishin A.F., Ivanov G.G. Stimulation of sales in electronic trading. Humanities and Social Sciences in Europe: Achievements and Perspectives 9th International symposium. 2016. С. 306 - 308.
3. Майорова Е.А. Анализ и оценка эффективности применения нематериальных активов розничными торговыми организациями // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4 - 1 (45 - 1). С. 745 - 749.
4. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Нематериальные активы в повышении эффективности розничной торговли // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 3 (16). С. 68 - 80.

5. Ilyashenko S.B., Lebedeva I.S. Main directions of increase in efficiency of electronic commerce. Actual problems of the humanities Monograph. Editor by K. Vítková. Vienna, 2016. С. 69 - 80.

© Е.В. Тихонова, 2017

**УДК 338**

**Д.В. Тоузаков**

студент 4 курса финансового факультета  
РЭУ им. Г.В. Плеханова

### **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РЖД»**

ОАО «РЖД» – государственная транспортная компания, один из главных операторов транспортной системы Российской Федерации. Основные виды деятельности компании – грузовые и пассажирские перевозки. ОАО «РЖД» является собственником 99 % магистралей России, исключением являются железные дороги, управляемые частными компаниями (Норильская железная дорога).

Целью настоящего исследования является оценка эффективности ОАО «РЖД» путём анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности за период 2014 - 2016 гг.

За период 2014 - 2016 гг. сумма вложений в основные средства транспортного предприятия выросла на 927,2 млрд. рублей (на 24,8 %), а по сравнению с 2015 годом на 16,8 % и составила 4,669 трлн. рублей. Вероятно, предприятие приобретает здания, машины, оборудование для расширения сети железнодорожного полотна и транспортные средства для увеличения числа грузовых и пассажирских составов на линиях.

За период 2014–2016гг. доля нематериальных активов предприятия увеличилась на 1,8 млрд. рублей, что представляет собой рост на 17,2 % . Рост доли нематериальных активов подтверждает нацеленность предприятия на модернизацию бизнеса.

Также была повышена доля финансовых вложений в капиталы других организаций. За 2014–2016 гг. доля вложений возросла с 415,4 млрд. рублей до 416,3 млрд. рублей. Тенденция говорит о том, что ОАО «РЖД» расширяет сферу своего влияния и интересов из года в год, становясь учредителем и акционером других предприятий.

Запасы сырья и материалов за весь изучаемый период времени снизились на 3,3 млрд. рублей (показатель снизился на 4,8 %), причём основное снижение пришлось на 2015 год – относительно 2014 г. показатель снизился на 7 млрд. рублей и составил 65,7 млрд. рублей. Вероятнее всего это связано с нерациональным управлением запасами, так как процесс списания материалов трудоёмок. Также это возможно в связи с изменением планов организации, вследствие чего могли образоваться лишние материалы или же из - за нерационального планирования запасов, ошибок в расчётах.

Дебиторская задолженность перед предприятием в 2014 г. составила 122,7 млрд. рублей, в 2015 г. – 135,3 млрд. рублей, а в 2016 – 122 млрд. рублей. За анализируемый период дебиторская снизилась на 0,6 % .

Кроме того, увеличилась нераспределенная прибыль. Увеличение за период 2014–2016 гг. составило 12,1 млрд. рублей (4,4 %), что указывает на то, что компания эффективно справляется с неблагоприятными экономической ситуацией в следствии ослабления курса рубля.

Произошло увеличение уставного капитала на 172 млрд. рублей за период (рост на 8,7 %). Это, безусловно, положительный сигнал, но на основе анализа баланса предприятия затруднительно указать точную причину, так как это может быть вызвано ростом стоимости акций предприятия, увеличением долей собственников.

Проанализировав заемные средства предприятия, мы наблюдаем снижение доли краткосрочных займов с 140,5 млрд. рублей в 2014 г. до 91,9 млрд. рублей в 2016 г. (снижение на 34,6 %). Тенденция говорит о том, что у предприятия есть необходимость брать кредиты или займы на срок менее 1 года, так как имеются средства для погашения краткосрочных обязательств. Наряду с этим произошло увеличение доли долгосрочных займов с 715,7 млрд. рублей до 829,1 млрд. рублей – рост составил 15,8 % за весь трехлетний период. Это объясняется тем, что планируются долгосрочные и дорогостоящие проекты, для реализации которых необходимы дополнительные финансовые средства.

Кредиторская задолженность предприятия увеличится из года в года. В 2014 году она составила 305,6 млрд. рублей, в 2015 г. – 342,3 млрд. рублей, а в 2016 г. – 374,8 млрд. рублей. За весь период она увеличилась на 22,6 %. ОАО «РЖД» своевременно погашает долги по своим обязательствам, что говорит о надежности предприятия.

В 2014 году валюта баланса составила 4,85 трлн. рублей, в 2015 г. – 5,06 трлн. рублей, в 2016 г. – 5,68 трлн. рублей. Рост этого показателя на 17,3 % за весь трехлетний период наглядно подтверждает тот факт, что предприятие стабильно развивается.

Валовая прибыль от осуществления грузовых перевозок в 2014 г. составила 57,6 трлн. рублей, то есть 98,23 % от общей валовой прибыли предприятия, которая составила 58,6 трлн. рублей в 2014 г.

Таким образом, прибыль от грузоперевозок не только формирует итоговую валовую прибыль компании, но и полностью покрывает затраты на осуществление убыточных видов деятельности предприятия.

Убыточными видами деятельности являются услуги инфраструктуры (8,89 % от общих затрат предприятия на 2014 г.), пригородное сообщение (0,23 % от общих издержек предприятия на 2014 г.), услуги социальной сферы, строительство объектов инфраструктуры.

Большинство направлений деятельности предприятия приносят огромный доход, в среднем на 20 % превышающий издержки.

Таким образом, ОАО «РЖД» – динамично развивающаяся компания, с рациональным управлением и планированием. Анализ финансового отчёта показал, что предприятие имеет стабильно высокий доход от грузооборота, покрывая убыточные области.

#### **Список использованной литературы:**

1. Финансовая отчётность ОАО «РЖД» по российским стандартам за 2016 год: [электронный ресурс] / [официальный сайт]. — URL: [http://ir.rzd.ru/dbmm/download?vp=58&load=y&col\\_id=121&id=483](http://ir.rzd.ru/dbmm/download?vp=58&load=y&col_id=121&id=483)

© Д.В. Тоузаков, 2017

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

Современный российский финансовый рынок за последние годы сильно изменился под действием ряда факторов. Прежде всего, это девальвация рубля, вызванная снижением цен на нефть. Кроме этого, на рынок повлиял рост процентных ставок, снижение доходов населения и преграды для иностранных заимствований. Одновременно с этим ЦБ РФ проводит целенаправленную политику по ужесточению требований для коммерческих банков.

В подобных условиях становится крайне актуальным вопрос развития конкурентной среды на рынке банковских услуг с целью эффективного обслуживания физических и юридических лиц.

Проблема межбанковской конкуренции затрагивает не только крупные, системообразующие кредитные организации, но прежде всего, средние и малые региональные банки, от развития которых во многом зависит эффективное функционирование отрасли в целом. Необходимо отметить, что применительно к коммерческим банкам можно использовать лишь категорию «межбанковской конкуренции», тогда как банковская конкуренция затрагивает и небанковские кредитно - финансовые институты [3].

Безусловно, основной целью деятельностью любого коммерческого банка является расширение объемов предоставления банковских продуктов и услуги, и, как следствие, получение прибыли. Из этого следует, что межбанковская конкуренция – это динамический процесс обеспечения максимально устойчивого положения банка на рынке с целью максимизации прибыли. Именно конкуренция заставляет коммерческие банки разрабатывать новые, более эффективные способы предоставления услуг, что благоприятно сказывается на клиентах и экономике страны в целом.

Межбанковская конкуренция напрямую связана с количеством кредитных организаций, ведь именно разнообразие подходов к предоставлению услуг создает для клиентов возможность выбора оптимального варианта. В таблице 1 представлена динамика общего количества действующих в России коммерческих банков по данным ЦБ РФ.

Таблица 1

### Динамика общего количества функционирующих коммерческих банков на территории РФ

Округ	2011	2012	2013	2014	2015
Центральный федеральный округ	585	572	564	547	504

<b>Приволжский федеральный округ</b>	118	111	106	102	92
<b>Южный федеральный округ</b>	47	45	46	46	43
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>	27	26	23	22	22
<b>Сибирский федеральный округ</b>	56	54	53	51	44
<b>Уральский федеральный округ</b>	51	45	44	42	35
<b>Всего</b>	<b>1012</b>	<b>978</b>	<b>956</b>	<b>923</b>	<b>834</b>

Можно отметить явную тенденцию на сокращение количества кредитных организаций во всех федеральных округах. Это связано с жесткими требованиями относительно размера капитала кредитных организаций. Процесс повышения требований со стороны ЦБ РФ проходил в несколько этапов, первым стало повышение требований к минимальному размеру капитала до 90 млн. рублей с 1 января 2010 года. Далее последовало увеличение до 180 млн. рублей с 1 января 2012 года. А с 1 января 2015 года размер увеличен до 300 млн. рублей. Необходимо отметить, что сложные экономические условия последних лет лишь приостановили данный процесс. Руководство ЦБ РФ и Правительство по прежнему придерживаются данной политики и считают, что минимальный уровень капитала может быть поднят до 500 млн. рублей. Данные меры направлены на пресечение незаконной деятельности [1].

Политика по изменению минимального требования к капиталу кредитных организаций ставит под угрозу функционирования порядка 20 - 25 % действующих на данный момент региональных кредитных организаций. Это крайне негативная тенденция, так как небольшие региональные банки часто занимают важное место в экономической жизни конкретного региона.

По нашему мнению, следует более тщательно анализировать вовлеченность банков в производственные цепочки в рамках региона присутствия. По этой причине, целесообразно проводить упреждающую работу по объединению ряда малых банков в регионах для повышения их устойчивости [2].

Необходимо отметить, что к основным критериям, оказывающим влияние на выбор банка физическими лицами относятся:

1. Срок работы банка
2. Количество банкоматов и отделений
3. Процентные ставки по кредитам и депозитам
4. Участие в системе страхования вкладов
5. Низкие тарифы обслуживания
6. Удобное расположение

Именно объединение нескольких малых банков на региональном уровне, по нашему мнению, может предлагать клиентам востребованные услуги. В сложных экономических условиях необходимо более пристальное внимание обращать на средние и малые банки, которые находятся в зоне риска по размеру капитала. Их объединение и развитие может способствовать повышению межбанковской конкуренции в целом по стране.

#### **Список использованной литературы:**

1. Поликарпов Д. В. Теоретические аспекты определения понятия «Межбанковская конкуренция» // Известия ВолгГТУ. 2012. №16 (103) С.87 - 91.
2. Климова Н. В., Брылякова О. А. Тенденции развития банковского сектора и межбанковской конкуренции в России // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2015. №114 С.1185 - 1197.
3. Ковалева О. А. Тенденции развития межбанковской конкуренции на современном этапе // Социально - экономические явления и процессы. 2013. №3 (049) С.74 - 77.

© А.С. Тростин, Н.Э. Выдрина, 2017

**УДК 336.7**

**А.С. Тростин**

к. э. н., доцент

**Е.В. Нечаевская**

Магистрант 2 курса

ЯрГУ им. П.Г. Демидова

Г. Ярославль, Российская Федерация

### **ОБЪЕМ ПРИВЛЕКАЕМЫХ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСУРСОВ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ**

В основе работы коммерческих банков лежит создание, оформление и предоставление банковских продуктов и услуг клиентам. Под банковским продуктом следует понимать конкретный банковский документ (свидетельство), которое производится банком для обслуживания клиента и проведения операции. Отличительной чертой банковских продуктов является их нематериальный, денежный характер. С другой стороны, банковская услуга представляет собой операции по обслуживанию клиента.

Исходя из данного разделения, формируется и основная задача банковского бизнеса – это эффективное ценообразование на традиционные банковские продукты и предоставление соответствующих банковских услуг. К числу традиционных продуктов можно отнести кредитные, депозитные (открытие и ведение счетов), расчетные, инвестиционные, выпуск и обслуживание пластиковых карт. Данная необходимость обусловлена природой банковского дела, а именно тем, что кредитные организации обязаны поддерживать на адекватном уровне цену привлекаемых и размещаемых ресурсов. Банк, выступая в роли кредитора экономических субъектов, стремится установить максимально возможную ставку для того, чтобы компенсировать риски, затраты и

получить прибыль по сделке. При этом, ключевой проблемой становится ценообразование кредитных продуктов, как основного банковского продукта [3].

В процессе установления цены на банковские продукты банк должен учитывать влияние целого ряда внешних и внутренних факторов, которые могут негативно повлиять на прибыльность операций. С другой стороны, снижение цены и доходности кредитных операций банка может стимулировать привлечение новых клиентов и повышение лояльности существующих, что благоприятно скажется на деятельности в будущем [5].

Тем самым, можно выделить несколько основных направлений деятельности коммерческих банков в сфере ценообразования:

1. Поддержание баланса стоимости привлекаемых и размещаемых ресурсов.
2. Регулирование внутренних издержек по предоставлению банковских услуг.
3. Нормирование доходности кредитных продуктов в зависимости от экономической ситуации.

Развитие банковских практик приводит к появлению различных подходов к ценообразованию кредитных продуктов. В условиях крайне сильной изменчивости внешней среды традиционные методы и модели не всегда показывают свою эффективность и не обеспечивают верной оценки стоимости кредитных продуктов.

Российская экономика в последние годы столкнулась с рядом трудностей. В 2014 году сильно упала стоимость ключевого полезного ископаемого – нефти. Это повлекло за собой ослабление национальной валюты и падение экспортной выручки. В подобных условиях Центральный Банк РФ принял решение о повышении ключевой ставки до 17 % . Кроме этого, в результате негативного политического влияния были закрыты зарубежные рынки капитала. Все эти факторы привели к падению экономики страны и в том числе банковского сектора.

В подобных условиях процессы формирования цен на кредитные продукты должны быть гибкими и учитывать индивидуальные особенности каждого клиента. По этой причине выявление и изучение факторов, влияющих на цену кредита, представляется крайне актуальной задачей [4].

Основной задачей в процессе определения цены на кредитные продукты является минимизация средневзвешенной ставки привлечения ресурсов, ведь именно она во многом определяет конечную стоимость. Коммерческие банки создают ресурсную базу различными путями – как за счет средств депозитов физических и юридических лиц, так и за счет недепозитных источников. К основным недепозитным источникам относятся:

1. Займы на межбанковском рынке.
2. Выпуск коммерческих бумаг.
3. Получение ссуд ЦБ РФ и учет векселей.
4. Соглашения о продаже ценных бумаг с обратным выкупом (операции РЕПО).

На данный момент в Российской Федерации коммерческим банкам доступны именно депозитные источники. При этом наиболее активно расширяется база депозитов физических лиц. Структура пассивов коммерческих банков представлена на (рис. 1).

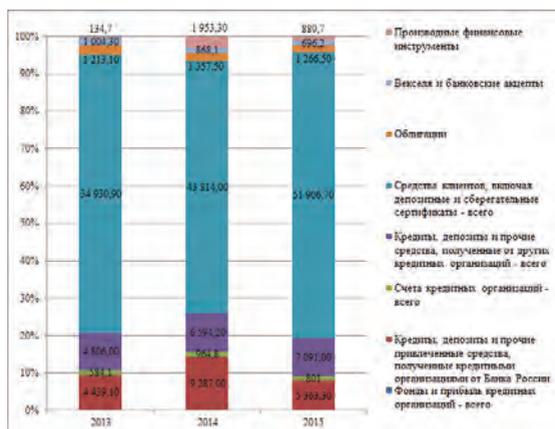


Рис. 1. Структура пассивов коммерческих банков, млрд. руб., [1]

Из данных рисунка видно, что наибольшую долю в структуре пассивов коммерческих банков занимают средства клиентов, включающие депозитные и сберегающие сертификаты - 62,54 % – в 2015 году.

Зависимость стоимости кредитных ресурсов от величины ресурсной базы можно проиллюстрировать на примере взаимосвязи стоимости нецелевых потребительских кредитов (для примера рассматриваются кредиты на сумму более 300 тыс. руб. и срок свыше 1 года).

Таблица 1

**Значения полной стоимости потребительских кредитов и объем депозитов физических лиц 4 кв. 2014 - 4 кв. 2016**

Период	Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов	Объем привлеченных кредитными организациями вкладов физических лиц
4 кв. 2016	17,614	24 200 322
3 кв. 2016	18,816	23 318 287
2 кв. 2016	19,469	23 062 717
1 кв. 2016	19,818	22 518 876
4 кв. 2015	20,064	23 219 077
3 кв. 2015	21,268	21 214 913
2 кв. 2015	23,457	19 892 300
1 кв. 2015	24,916	19 092 873
4 кв. 2014	20,28	18 552 682

Анализ корреляции данных множеств позволяет говорить об обратной, сильной корреляции, так как коэффициент корреляции равен - 0,77. Это говорит о том, что зависимость между объемом привлеченных средств физических лиц и стоимостью кредитов существует. Кроме этого, на стоимость кредитов, как уже отмечалось, влияют

многие другие факторы из которых важным является значение ключевой ставки. Можно отметить, что в некоторой степени среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов повторяют динамику ключевой ставки.

Следующей по значимости составляющей цены кредита является компенсация за риски. Деятельность коммерческого банка связана со значительным количеством рисков и чтобы компенсировать возможные потери необходимо максимально объективно их оценить. Основным риском при предоставлении кредитных продуктов является неисполнение заемщиком обязательств по возврату ссуды. Надежность заемщика должна определяться на этапе оценки его кредитоспособности и прямо влияет на конечную стоимость кредита. Отнесение заемщика к определенной категории по результатам кредитного скоринга будет влиять не только на процентную ставку, но и на ключевые условия кредитного договора [4].

Текущая работа кредитных организаций по контролю финансового положения клиентов требует значительных операционных и административных расходов. Данные затраты должны в определенной пропорции переноситься на стоимость каждого конкретного кредита. Для этих целей применяется принцип нормирования времени выполнения сотрудниками операций.

Кроме этого, при расчете стоимости конкретного кредита банк учитывает кредитную историю и весь комплекс взаимоотношений с заемщиком. Кредитные организации заинтересованы в долгих и тесных связях с клиентами. Так, заемщик, который в течение нескольких лет проводил все платежи через данный банк, получал зарплату на карту банка, пользовался дополнительными услугами, может рассчитывать на более выгодные условия кредитования [2].

Только после учета всех вышеперечисленных факторов банк может перейти к этапу определения прибыли от кредитных сделок. Кроме этого, многие риски и операции, связанные с обслуживанием кредита распределены во времени. По этой причине реальную прибыль, которую банк получить по конкретной сделке возможно оценить только после ее завершения.

Современное положение экономики России и банковского сектора требует от кредитных организации учета максимального спектра рисков и факторов при определении стоимости кредитных продуктов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Артамонова Ю.С. Современное состояние ресурсов коммерческих банков России // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/09/70907> (дата обращения: 20.03.2017).
2. Гаджиалиев И.Х. К вопросу о ценообразовании банковских продуктов // Региональная экономика: теория и практика. 2007. №5 С.154 - 155.
3. Гладкова В. Е. Минимизация кредитного риска и ценообразование в сфере банковских услуг // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2011. №7 С.94 - 99.
4. Горелая Н.В. Оценка влияния факторов на формирование цены кредита // Корпоративные финансы. 2016. №1 (37) С.59 - 76.
5. Царахова Д. Б. Определяющие факторы ценообразования в банковской деятельности // Пространство экономики. 2012. №4 - 3 С.137 - 140.

© А.С. Тростин, Е.В. Нечаевская, 2017

## **ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ МЕСТНЫМИ БЮДЖЕТАМИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

В условиях падения производства и экономической активности в стране вопрос обеспечения финансовой самостоятельности местных бюджетов становится крайне актуальным. Именно от эффективности системы администрирования доходов и расходов на местном уровне зависит качество жизни граждан и развитие инфраструктуры.

Местные бюджеты представляют собой централизованные фонды финансовых ресурсов. За их формирование, утверждение, исполнение отвечают органы местного самоуправления конкретного образования. Кроме этого, они же осуществляют и контроль за исполнением бюджета.

Сущность местных бюджетов проявляется через функции, которые они выполняют:

1. Формирование фондов денежных средств, которые являются финансовой базой для обеспечения функционирования органов местной власти.
2. Управление созданными фондами, распределение финансовых ресурсов между отраслями экономики и конкретными получателями.
3. Контроль за исполнением местных бюджетов и деятельностью важных предприятий.

Доходы местных бюджетов – это финансовые ресурсы, которые поступают в распоряжение органов местного самоуправления на безвозмездной и безвозвратной основе в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством Российской Федерации. Важно отметить, что доходы местных бюджетов делятся на собственные доходы и поступления. Собственными доходами местных бюджетов являются перечисленные в бюджет местные налоги и сборы. На данный момент местными налогами и сборами являются:

1. Земельный налог.
2. Налог на имущество физических лиц.
3. Торговый сбор.

Кроме этого, в местные бюджеты частично поступают средства от региональных и федеральных налогов. Необходимо отметить, что для каждого уровня местного бюджета установлен определенный размер данных отчислений, при этом в бюджеты муниципальных районов и городских округов зачисляются по нормативу 100 % единый налог на вмененный доход и государственные пошлины.

Другими, немаловажными доходами местных бюджетов являются внешние поступления, финансовая помощь:

1. Дотации – межбюджетные трансферты, которые предоставляются в безвозмездной и безвозвратной форме. Помимо этого, для дотаций не устанавливаются условия и направления использования.

2. Субсидии – межбюджетные трансферты направленные на финансирование расходных обязательств нижестоящих бюджетов.

3. Субвенции - межбюджетные трансферты, которые выделяются на конкретные цели и сроки. Более того, они подлежат к возврату в случае нецелевого использования.

4. Бюджетные кредиты – особая система финансирования, которая применяется для точечного, часто безвозмездного, финансирования приоритетных государственных проектов [2].

В российской практике на данный момент наиболее распространены дотации, при этом субсидии и субвенции представлены в равной мере (рис. 1).



**Рис. 1.** Объем межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ в 2016 г., в %

Это может свидетельствовать о том, что часто местным бюджетам недостаточно средств для исполнения даже своих основных функций. По этой причине, крайне важно развивать диверсифицированные внутренние источники доходов.

Расходы местных бюджетов – это финансовые средства, которые направляются на финансирование основных функций государственных органов на местном уровне, а также на обеспечение функционирования органов местного самоуправления. Все расходы на местном уровне можно разделить на несколько групп:

1. Решение задач местного значения, которые закреплены законодательством РФ. Это основные расходы, связанные с прямыми функциями органов местного самоуправления.

2. Осуществление отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления вышестоящими уровнями бюджетной системы РФ.

3. Обслуживание и погашение муниципального долга.

Отдельно необходимо отметить источники покрытия дефицита местных бюджетов. Для этих целей используются кредиты коммерческих банков, выпуски муниципальных облигаций, различные варианты продажи активов, находящихся в собственности муниципального образования.

На данный момент доходы местных бюджетов формируются из трех основных источников:

1. Собственные средства муниципальных образований, которые включают налоговые доходы и неналоговые поступления от деятельности различных органов местного самоуправления, а также муниципальных предприятий.

2. Государственные финансовые ресурсы, передаваемые федеральным и региональным уровнем нижестоящим бюджетам. Важно отметить, что движение средств может быть разносторонним в силу сложной структуры распределения функций между органами государственной власти разных уровней.

3. Заемные источники финансирования – кредиты коммерческих банков и облигационные займы. Этот вариант формирования средств местных бюджетов достаточно часто применяется, несмотря на то, что является более дорогим [1].

Соотношение данных источников определяет степень зависимости местных бюджетов. Преобладание второй и третьей группы, как правило, свидетельствует о низкой степени финансовой независимости муниципального образования. Необходимо отметить, что в условиях падения отечественной экономики и реальных доходов населения, органам местной власти крайне сложно реально создавать собственные источники финансирования. По этой причине, целесообразно проводить ряд мероприятий, направленных на укрепление финансовой базы местных бюджетов:

1. Переход от налогообложения имущества экономических субъектов к дифференцированному налогообложению недвижимости. Возможно выделять различные группы недвижимости: налог на жилье, лесные угодья, сельскохозяйственные угодья, застроенные участки, строения производственного назначения и др. Данный процесс уже начался, были приняты правовые акты, регулирующие налогообложения земель под застройку и сельскохозяйственного назначения. Однако, по - прежнему, система не является гибкой и не учитывает интересы граждан. Кроме этого, для предлагаемых видов налогов целесообразно установить норматив 100 % по зачислению в местные бюджеты. Также возможно передать функции установления ставок по данным налогам на местный уровень. Это создаст благоприятные условия для гармоничного развития территорий на местном уровне.

2. Для целей более эффективного исполнения органами местного самоуправления своих функций возможно создать систему отчислений от основных федеральных налогов. Подобная практика широко применяется в западных странах и позволяет более точно и оперативно решать вопросы создания необходимой инфраструктуры.

3. Создание института общественного взаимодействия граждан для решения актуальных проблем. Ведь именно жители муниципального образования наилучшим образом осведомлены о проблемах и знают как их более эффективно решить. По этой причине возможно создавать при местных бюджетах отдельные фонды средств для решения конкретных задач. Данные фонды будут финансироваться в большей степени самими гражданами и именно они, при помощи властей будут выбирать наиболее приемлемые пути их расходования [2].

Вышеописанные меры нацелены на децентрализацию системы местных бюджетов, на их максимальное приближение к налоговой базе и вовлечение населения в процесс решения проблем.

Для обеспечения должного соответствия доходных и расходных полномочий на местном уровне необходимо создать надежную финансовую базу и эффективную систему расходования средств для максимального удовлетворения потребностей граждан.

### **Список использованной литературы:**

1. Агаян Ш. А., Мурадова С. Г., Пирская Е. В. Актуальные проблемы формирования доходной части муниципальных бюджетов // УЭКС. 2014. №3 (63) С.36.
2. Ковалерова Л. А. Проблемы формирования и использования средств местных бюджетов (на примере бюджета Брянской области) // Проблемы учета и финансов. 2011. №4 С.73 - 77.

© А.С. Тростин, И.С. Кунева, 2017

**УДК 659.3**

**М.В. Туменов**

К.э.н.

ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М. Кокова

Г. Нальчик, Российская Федерация

### **ЭФФЕКТИВНЫЙ БРЕНДИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА**

В современный период результатом активизации процесса развития рекреационной деятельности стал существенный рост доступности привлекательных для посещения территорий (дестинаций). В условиях возрастания конкурентной борьбы, глобализации туристического рынка для менеджмента региональных туристско - рекреационных комплексов (РТРК) особую актуальность приобретает необходимость эффективного использования различных управленческих технологий с целью обеспечения конкурентоспособности предлагаемых ими услуг / турпродуктов [1 - 3].

Для формирования рыночной привлекательности РТРК важна разработка эффективного бренда, способного обеспечить повышение его имиджа. Процесс создания сильного бренда, являясь одним из действенных стратегических инструментов конкурентной борьбы, связан с происходящими в характере потребительского поведения изменениями, которые обусловлены тем, что для потенциальных рекреантов выбор места отдыха сегодня это и своеобразный индикатор стиля жизни, и определенная статусная ценность [4 - 6].

В результате анализа работ [7 - 10], представляется возможным определить бренд РРК как уникальную систему взаимосвязанных, рациональных и иррациональных элементов, характеризующих специфику РРК, привлекательная визуализация которой позволяет запечатлеть его в сознании потребителя. Сильный бренд способствует идентификации и дифференциации услуг / турпродукта РРК в глазах туриста, для которого при выборе дестинации первостепенное значение приобретают такие категории как качество, стоимость, доверие, которое, как правило, тесно связаны с идеей привлекательного бренда.

Следует отметить, что последовательно и компетентно реализуемый брендинг выступает тем управленческим инструментом, который способен содействовать эффективному решению задач повышения конкурентоспособности РРК и устойчивости его развития в эпоху глобализации [10, с.38]. В то же время формирование эффективного бренда связано с необходимостью соблюдения некоторых условия и положений, которые могут выступать

как в качестве залога успешности, так определенных сложностей при их воплощении. В частности, основная сложность создания эффективного бренда РПК связана с определенными финансовыми ограничениями организаций, которые занимаются региональным маркетингом, а также трудностью достижения консенсуса между всеми территориальными стейкхолдерами [11, с. 1035]. При определении структуры бренда РПК необходимо, что бы все составляющие его элементы соответствовали его реальным характеристикам (см. рис.).



Рис. 1. Взаимодействие основных элементов бренда дестинаций

Идентичность бренда РПК, направлена на формирование эмоциональных, функциональных преимуществ, выгод (финансовых), возможностей самовыражения, от посещения туристом именно этой дестинации. В основу имиджа бренда должна быть заложена четко сформулированная идентичность РПК как сумма его отличительных от конкурентов характеристик.

Позиционирование бренда РПК как своеобразный посредник между имиджем бренда дестинации и ее идентичностью, формирует главное преимущество и отличие конкретного бренда от его конкурентов. В целом, эффективный брендинг как управленческий процесс является одним из важных факторов повышения конкурентоспособности РПК.

#### Список использованной литературы:

1. Туменова С.А. Управление конкурентоспособностью организаций рекреационной сферы // Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2012. - № 2. - С. 188 - 195.
2. Туменова С.А. Методология управления конкурентоспособностью рекреационного региона // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2011. - № 5. - С. 86 - 90.
3. Туменова С.А., Туменов М.В. Концептуальные положения формирования конкурентоспособного рекреационно - туристического продукта региона // Terra Economicus. - 2006. - № 4. - С. 37 - 40.
4. Туменова С.А. Курортно - туристический комплекс региона: стратегии, приоритеты, механизмы. Нальчик. - 2009. - с. 176.
5. Туменова С.А. Конкурентные преимущества рекреационного комплекса региона // Регионология. - 2009. - № 4. С. 219 - 222.

6. Туменова С.А. О концепции устойчивого развития регионов рекреационной специализации // В сборнике «Моделирование устойчивого регионального развития» Материалы III Международной конференции. Нальчик. - 2009. - С. 214 - 218.

7. Туменова С.А. Маркетинг для рекреационных услуг. Маркетинговая модель для предприятий рекреационного комплекса: особенности и инструментарий // Российское предпринимательство. 2010. - № 6 - 1. - С. 148 - 153.

8. Туменова С.А. Стратегия управления развитием регионального рынка рекреационных услуг. Научное издание. Нальчик. - 2004. – с. 121.

9. Туменова С.А. Система стратегического управления развитием рекреационного комплекса Кабардино - Балкарской республики // Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2008. - № 6 (26). - С. 107 - 115.

10. Туменова С.А., Толгурова З.Х. Бренд - менеджмент дестинаций в стратегии конкурентного развития региона // European Social Science Journal. 2015. - № 3. - С. 36 - 43.

11. Туменова С.А., Толгурова З.Х. HR - брендинг в системе управления конкурентоспособностью организаций рекреационной сферы // Экономика и предпринимательство. 2015. - № 6 - 3 (59 - 3). - С. 1033 - 1037.

© М.В. Туменов, 2017

**УДК 338.984**

**Ю.В. Фомина**

Магистрант

СТИ НИТУ «МИСиС», г. Старый Оскол, Российская Федерация

**И.А. Заякина**

К.э.н., доцент

СТИ НИТУ «МИСиС», г. Старый Оскол, Российская Федерация

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ВЫПЛАВКИ И РАЗЛИВКИ СТАЛИ НА МНЛЗ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНЫХ КОВШЕЙ**

Основная цель оперативного планирования заключается в обеспечении слаженной, четкой и сопряженной работы всех подразделений предприятия, необходимой для качественного и своевременного выполнения плановых заданий по выпуску продукции. Разработка и применение мер, позволяющих повысить уровень организации оперативного планирования на участке непрерывного литья заготовок, позволит повысить эффективность использования эксплуатационного ресурса промежуточного ковша до последующей замены его футеровочного слоя.

В условиях АО «ОЭМК» разливка стали осуществляется на машинах непрерывного литья заготовок (МНЛЗ). В настоящее время процесс составления графиков выплавки и разливки организован на основании запланированных заказов прокатных станов [1, С. 184].

Решение задачи повышения эффективности использования промковшей состоит в организации системы планирования процессов выплавки и разливки стали с соблюдением

условия кратности плавки. В случае смены разливаемой на МНЛЗ марки стали согласно производственному заданию в большинстве случаев требуется и замена промежуточного ковша, независимо от рабочего состояния уже задействованного в производственном процессе. Следовательно, при планировании необходимо скомпоновать плавки одной марки стали таким образом, чтобы их разливка осуществлялась последовательно через один промежуточный ковш в числе, приближенном к значению максимальной стойкости его футеровки.

Повысить эффективность использования эксплуатационного ресурса промковша позволяет также использование метода непрерывной разливки «плавка на плавку». Метод заключается в разливке двух плавки различного химического состава последовательно в один промежуточный ковш, так называемый способ «плавка на плавку». Для этого необходимо при планировании скомбинировать плавки таким образом, чтобы отношение содержащихся в них химических элементов было минимальным.

Формирование системы планирования и организации выплавки и разливки сталей марок широкого ассортимента производимых АО «ОЭМК» с учетом предложенных рекомендаций позволит снизить количества отходов, а именно технологической (головной и хвостовой) обрезки металла и скрапа, поступающего из промежуточных ковшей, обслуживающих МНЛЗ; снизить расход технологического топлива на разогрев промежуточного ковша; снизить затраты на огнеупорные материалы для футеровки промковша.

При оперативно - производственном планировании и составлении графиков работы оборудования (в данном случае - графика выплавки и разливки стали) на каждый отдельный день возможно построить огромное число различных вариантов оперативных графиков. Задача планирования заключается в выборе из этого множества варианта с наилучшими показателями эффективности производства в разрезе вышеописанных задач [2, С.245].

Для сравнения на рисунке 1 представлена диаграмма, отражающая картину состояния эксплуатационного ресурса промежуточных ковшей по двум рассматриваемым схемам организации процесса – используемой предприятием в настоящее время и предлагаемой.

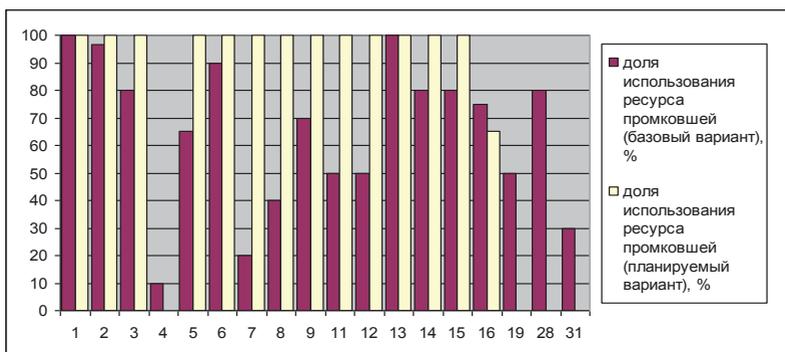


Рис. 1 – Доля использования эксплуатационного ресурса промежуточных ковшей по двум рассматриваемым схемам организации процесса непрерывной разливки стали на МНЛЗ

Как видно из графика, предложенная схема планирования и организации плавки и разливки стали позволяет увеличить процент использования эксплуатационного ресурса футеровки этих промковшей, задействованных при непрерывной разливке стали на МНЛЗ предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Фомина Ю.В., Самарина В.П. Оптимизация процессов составления графиков выплавки и разливки стали // Современные проблемы горно - металлургического комплекса. Наука и производство. - Том I. – Старый Оскол, 2016.– С. 184 - 187.
2. Фомина Ю.В., Заякина И.А. Повышение эффективности оперативно - производственного планирования на металлургическом предприятии // Современные проблемы горно - металлургического комплекса. Наука и производство. - Том II. – Старый Оскол, 2016.– С. 244 - 247.

© Ю.В. Фомина, И.А. Заякина, 2017

**УДК 33**

**Галимова Г. А.**

к.э.н., доц. кафедры «Финансы и налогообложение»

ИНЭФБ, БашГУ, г. Уфа

**Хамитова Д. Р.,**

магистрантка 2 - го курса

### **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ**

#### **Аннотация:**

В статье уточнена категория «защита прав потребителя», выделены нарушения, допускаемыми банками при оказании финансовых услуг, приведены основные принципы по защите прав потребителей финансовых услуг. Даны предложения по укреплению механизма защиты прав потребителей в четырех ключевых областях.

**Ключевые слова:** потребитель, защита прав потребителей, финансовая грамотность, нарушения, принципы защиты.

Защите прав потребителей финансовых услуг на современном этапе уделяется большое внимание с целью формирования полного доверия потребителей к финансовой системе. Клиенты финансовых организаций представляют собой значительную и влиятельную группу потребителей, от действий которых зачастую зависит как благосостояние конкретной финансовой организации, так и финансовой системы в целом.

Потребителям финансовых услуг часто не хватает элементарных финансовых знаний для выбора конкретной услуги, и они действуют, полагаясь на случай, совершают необдуманные действия и попадают в группу риска. Финансовая грамотность населения и

защита прав потребителей - это элементы необходимые для нормального функционирования финансовых рынков и финансовой системы в целом.

При заключении договора предоставления финансовых услуг интересы заемщика требуют более пристального внимания, поскольку потребитель приобретая товар не обладает необходимыми навыками и знаниями по сравнению с кредитором. Поэтому государство и общество предоставляют такому потребителю дополнительные средства защиты для сглаживания несправедливости отношений с предпринимателем, являющимся другой стороной договора (7).

Повышение уровня защиты прав потребителей финансовых услуг можно обеспечить через реализацию следующих основных признаков системы:

- 1) правовое обеспечение и контроль;
- 2) повышение роли надзорных органов;
- 3) равное и справедливое отношение к потребителям;
- 4) открытость и прозрачность;
- 5) повышение финансовой грамотности различных категорий населения;
- 6) ответственное деловое поведение поставщиков финансовых услуг и уполномоченных агентов;
- 7) защита потребительских активов от мошенничества и от неправомерного использования;
- 8) защита конфиденциальности данных и информации о потребителе;
- 9) рассмотрение жалоб и возмещение вреда;
- 10) конкуренция[5].

Защита прав потребителей финансовых услуг не сводится только к рассмотрению жалоб и предоставлению возможностей - как судебных, так и досудебных - для обжалования действий кредитных организаций. Данная система включает достаточно широкий спектр вопросов, решение которых обеспечит эффективность ее функционирования.

С целью осуществления защиты прав потребителей в Российской Федерации сформированы и действуют специально уполномоченные органы государственной власти, действующие в том числе и на рынке кредитных услуг. Так, рассмотрение жалоб относительно качества предоставления услуг осуществляет Роспотребнадзор.

Рассмотрение жалоб потребителей финансовых услуг, связанных с нарушением их прав, осуществляет также Служба Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг, специально созданная для аккумуляции работы по обеспечению надлежащего уровня защиты. Однако есть мнение, что деятельность Службы Банка России не способна обеспечить защиту прав потребителей банковских услуг. К тому же деятельность Роспотребнадзора по осуществлению надзора (контроля) за соблюдением прав заемщиков с принятием Закона о потребительском кредите фактически сведена на нет[6]. То есть, несмотря на наличие специальных государственных органов, имеющих разветвленную территориальную структуру, о формировании устойчивой системы обеспечения защиты прав потребителей финансовых услуг говорить не приходится.

По нашему мнению вопросы укрепления механизма защиты прав потребителей по - прежнему актуальны в следующими ключевых областях:

1. Развитие и оптимизация нормативно - правовой системы и структуры надзора в части защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг.

В данной сфере защиты прав потребителей следует прежде всего уделить внимание таким вопросам как обеспечение механизмов урегулирования споров. Больше значение имеет использование инструмента регулирования как стандартизация. На данный момент стандарты не являются обязательным для применения в деятельности финансовых организаций. Следует также обратить внимание на разработку и утверждение Кодекса поведения участников финансового рынка.

2. Раскрытие потребителям информации о финансовых услугах.

Требует решения вопрос установления единого информационного стандарта раскрытия сведений о финансовых услугах в договорах: вплоть до решения вопроса размера шрифта излагаемой информации.

3. Совершенствование институциональных основ функционирования системы защиты потребителей. Как известно, деятельность финансового омбудсмана имеет место быть в Российской Федерации с 2010 года. Однако обращения граждан для досудебного решения спорных вопросов к финансовому уполномоченному не имеет широкого распространения.

4. Дальнейшее осуществление деятельности в сфере финансового просвещения населения. К сожалению мероприятия проводимые в данной сфере не носит систематического, комплексного характера, что создает условие для возможности манипулирования потребителями кредитным организациям.

Представляется, что указанная система мер позволит более эффективно защищать права потребителей в современных условиях.

#### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395 - 1.
2. О защите прав потребителей: Закон РФ от 07 февраля 1992 г № 2300 - 1 (ред. от 23.11.2009 г., с изм. 01 января 2010 г.)
3. О порядке расчета и доведения до заемщика - физического лица полной стоимости кредита: указание ЦБР от 13 мая 2008 г. № 2008 - У. Зарегистрировано в Минюсте РФ 29 мая 2008 г. № 11772 // «Вестник Банка России». - 2008. - № 28.
4. Галимова Г.А. Роль финансового посредничества в развитии финансового потенциала региона // В сборнике: Проблемы исследования финансово - экономических процессов в условиях глобализации. Материалы Международной научно - практической конференции. Научно - издательский центр «AETERNA». 2014. С. 57 - 59.
5. Гузнов А.Г. Банк России как орган по защите прав потребителей финансовых услуг <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=2925> – дата обращения 13.04.2017г.
6. Доклад Роспотребнадзора "О состоянии защиты прав потребителей в финансовой сфере в 2015 году" // Министерство финансов Российской Федерации. стр.332, [http://www.12sanepid.ru/documents2/doklad\\_o\\_sostoyanii\\_zpp\\_v\\_finansovoy\\_sfere\\_v\\_2015\\_g.pdf](http://www.12sanepid.ru/documents2/doklad_o_sostoyanii_zpp_v_finansovoy_sfere_v_2015_g.pdf)
7. Защита прав потребителей финансовых услуг // Отв. ред. Ю.Б. Фогельсон. М.: Норма; ИНФРА - М, 2010. С. 157 – 243
8. Садвакасов Т. Б. Основные механизмы защиты прав потребителей финансовых услуг // Молодой ученый. 2014. №5. С. 311 - 314.
9. banki.ru

© Галимова Г.А., Хамитова Д.Р, 2017г.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация: В статье обоснована необходимость повышения эффективности институциональных преобразований в сфере инновационного развития отечественных нефтяных компаний. Доказано, что низкая инновационная активность в нефтегазовой отрасли обусловлена недостатком институциональных стимулов инновационного развития. С целью активизации инновационных процессов предложены меры по регулированию институциональной среды отрасли.

Ключевые слова: институциональная среда, инновационное развитие, эффективность, институты инновационного развития, нефтегазовый комплекс

Тенденции инновационного развития нефтяных компаний требуют современного научно - методологического рассмотрения взаимодействия институтов, бюджетирования расходов и вопросов финансирования проектов не только на уровне отдельной нефтяной компании, но и региона или государства в целом.

Процесс инновационного развития должен протекать параллельно с созданием и развитием системы соответствующих институтов. Тип экономического роста, его качество и эффективность определяется именно институциональной средой, являющейся базисом условий, определяющих устойчивое инновационное развитие нефтяной компании.

Необходимость поиска новых механизмов и методов взаимодействия всех участников инновационного процесса, создания благоприятных условий развития существующей институциональной среды для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости субъектов инновационной деятельности обусловлены современной значимостью институционального подхода к эффективному инновационному развитию нефтяных компаний. [2]

К основным функциям институтов инновационного развития можно отнести следующие группы функций:

1. Координирующие функции. Данная группа функций определяет способность институтов создавать информационную среду с четко разграниченными ролями участников инновационного процесса, способствовать коммуникации между участниками.

2. Распределительные функции. Институты устанавливают определенные принципы создания и перераспределения ресурсов между участниками инновационной деятельности, координируя кадровые, финансовые, материально - технические и научные ресурсы.

3. Регулирующие функции. Последняя группа функций позволяет институтам создать определенную систему издержек и выгод, тем самым мотивируя к инновационной деятельности.

Для большинства институтов инновационного развития зачастую в наиболее ярко выраженной форме характерно выполнение одной из групп функций, сочетание двух и более групп функций встречается за редким исключением.

В общем смысле институты являются правилами и нормами, то есть организованными и повторяющимися формами социально - экономических отношений, их можно рассматривать как ограничительные рамки для осуществления управления. В то же время, институты создают необходимый базис для управления. Классик научной школы управления А. Файоль определил пять функций управления: учет, анализ, планирование, контроль, регулирование, которые дают основу для анализа и управления социально - экономическими системами<sup>4</sup>. Функции института находят отражение во всех данных аспектах категории «управление» (табл. 1).

Таблица 1 – Функции и свойства институтов в соответствии с функциями управления

Функции управления	Функции институтов
Учет	Информационно - познавательная и координация - создание информационной инфраструктуры и обеспечение доступа к ней всех потенциальных участников отношений
Анализ	
Планирование	Координация и интегрирование - создание предсказуемых образцов поведения
Регулирование	Регулирование и распределение - создание стимулов к тому или иному действию посредством перераспределения издержек и выгод
Контроль	Координация и регулирование - корректирование социально - экономической системы посредством изменения «правил игры», системы издержек и выгод

Основываясь на данных определениях инновационного развития и института можно объединить эти категории и определить содержание понятия «институты инновационного развития». Таким образом, институты инновационного развития – это правила и нормы (как формальные, так и неформальные) в совокупности с механизмами осуществления этих правил на практике (институциональными формами), снижающие транзакционные издержки инновационной деятельности и формирующие направленность экономики к инновационному развитию.

Институциональные формы развития инновационной деятельности представляют собой как конкретные организации, так и формы социально - экономического взаимодействия в процессе инновационной деятельности (рис. 1). [3]

Необходимо отметить и тот факт, что понятия институциональные формы развития инновационной деятельности и инновационное развитие синонимичны.

<sup>4</sup> Файоль А. Учение об управлении. / Научная организация труда и управления / под общей редакцией А.Н. Щербаня. М.: Экономика, – 1965. – 154 с.

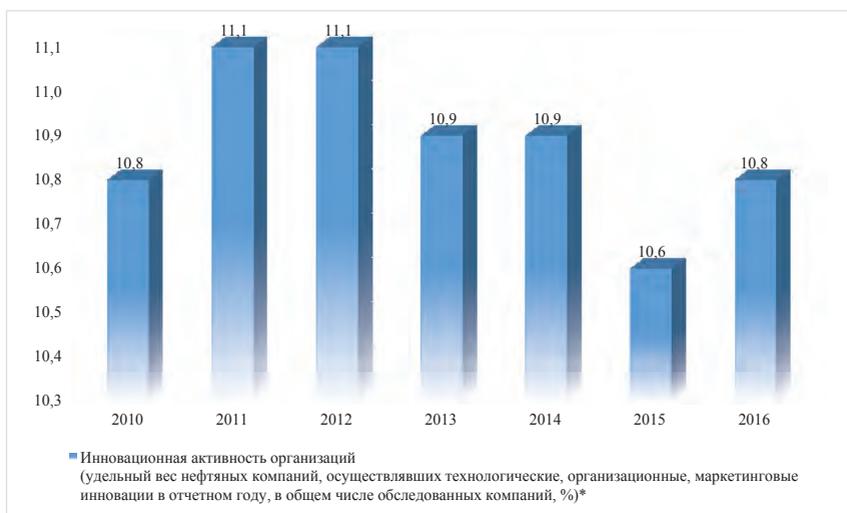


Рисунок 1. Институциональная система инновационной деятельности

Для эффективного управления инновационной деятельностью необходима методология, учитывающая роль негативных факторов и дающая оценку системе регулирующих институциональных форм. [6] Оценка должна включать следующие виды показателей, отражающих положительное или негативное воздействие факторов:

- 1) показателей, отражающих количество и качество затрачиваемых на каждом этапе ресурсов;
- 2) результирующих показателей, отражающих полезный эффект инновационного процесса на каждом этапе;
- 3) показателей, отражающих уровень оттока незавершенного продукта инновационной деятельности в другие страны связанный с невозможностью его использования в последующих этапах в рамках национальной экономики;
- 4) показателей, отражающих степень влияния институциональных ловушек, создающих альтернативный инновационному тип поведения экономических агентов.

Формирование комплексной институциональной среды инновационного развития должно стать приоритетным направлением для нефтяных компаний, активная позиция в котором позволит ускорить переход не только предприятий нефтегазового комплекса, но и российской экономики в целом на инновационный путь развития, повысить эффективность и обеспечить непрерывность инновационного процесса.[4] Особое внимание следует уделить развитию института мотивации инновационной деятельности, что подтверждают данные Госкомстата РФ, согласно которым инновационная активность отечественных нефтяных компаний остается невысокой –около 10 % (рис. 2.)



\* график составлен автором по данным формы федерального статистического наблюдения № 4 - инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» (годовая).

Рисунок 2. Иновационная активность организаций нефтегазового комплекса

Таким образом, с целью активизации инновационных процессов необходимыми мерами по регулированию институциональной среды отрасли являются:

- вовлечение в инновационный процесс финансовых институтов инновационного развития – венчурных фондов и программ софинансирования;
- проведение совместных разработок с зарубежными странами и исследований;
- переориентация на совместные разработки с зарубежными странами в противоположность простого импорта технологий;
- развитие технологических кластеров;
- популяризация потребления высокотехнологичных и инновационных товаров.

#### Список использованных источников

1. Файоль А. Учение об управлении. / Научная организация труда и управления / под общей редакцией А.Н. Щербаня. М.: Экономика, – 1965. – 154 с.
2. Ванчухина Л.И., Разетдинов Р.М., Лейберт Т.Б., Халикова Э.А. Формирование и реализация механизмов инновационного развития на нефтедобывающих предприятиях // Монография. – 2013. – С. 150.
3. Институциональные ограничения экономической динамики / Аузан А., Блохин, А., Валитова Л., Золотов А. и др. М.: ТЕИС, 2009. – 524 с.
4. Лейберт Т.Б., Третьяков К.А. Управление инновационными процессами развития предприятий // Монография. – 2012. – С. 91.
5. Долгов Ю.В. Применение технологий форсайта в нефтяной отрасли / Долгов Ю.В., Верхотурова Е.В. // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2013. – №.6. – С. 285–292.

6. Лейберг Т.Б., Макаев Ш.И. Формирование стратегии перспективной инвестиционной политики нефтеперерабатывающего комплекса // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2. – С. 225 - 233.

7. Н.И. Комков, Н.П. Иващенко. Институциональные проблемы освоения инноваций // Экономика. – 2008. – №7. – с. 33 – 39

© И.Р. Ханафиева, 2017

**УДК 339**

**А.К. Харитонова**

студентка 1 курса, группы МОСМ - 601  
НГУЭУ

**Научный руководитель:**

**Л.Е. Никифорова**

д - р экон. наук, профессор кафедры  
корпоративного управления и финансов  
НГУЭУ

г. Новосибирск,  
Российская Федерация

## **НОВЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА**

**Ключевые слова:** маркетинг, выставочная деятельность, выставка

В информационном обществе принципиально изменяются классические средства и инструменты менеджмента, маркетинга, учета и т.д., в том числе выставочная деятельность организаций трансформируется из средства продвижения продуктов, PR, поиска новых контрагентов в специфический инструмент прогнозирования и определения вектора развития отрасли и рынка, определения кривой (профиля) ценности и оценки устойчивости конкурентных преимуществ игроков, развития взаимодействия с заинтересованными сторонами.

В этих условиях изменяются цели, принципы и механизмы реализации выставочной деятельности, т.к. сайты компаний, интернет - магазины, работа через социальные сети и другие возможности информационных технологий требуют от топ - менеджмента новых подходов к выбору выставок и околотоварочных мероприятий, использованию их потенциала и инфокоммуникационного пространства с максимальной эффективностью.

В связи с тем, что практически все современные промышленные выставки являются инновационными и сопровождаются околотоварочными мероприятиями стратегического научно - технического характера (симпозиумы, круглые столы, дискуссии и т.д.) [1, 3], организации - экспоненты должны кардинально изменить свой подход к выбору выставки и организации выставочной деятельности, т.к. участие в выставке с целью продвижения продукта, поддержания имиджа и других сугубо маркетинговых целей становится

неэффективным. Требуется максимально полно использовать потенциал выставок как центров формирования тенденций развития отрасли, новых стандартов качества, развития сетевых бизнес - моделей, системы государственно - частного партнерства и так далее.

При обосновании мероприятий по реализации стратегии выставочной деятельности организации необходимо разработать критерии выбора выставок [2], к которым помимо критерия экономической эффективности (соотношение дополнительной прибыли, полученной от заключения договоров на поставку продукции и затрат экспонента на участие в выставке) необходимо отнести:

- критерий доступности новых знаний о рынке / отрасли, программ и проектов, инициируемых органами государственной власти и органами местного самоуправления, изменении конкурентного ландшафта и конкурентного профиля игроков рынка и др.;
- «имиджевый» критерий продукта и организации (возможность участия в конкурсах и других околотоварных мероприятиях, подтверждающих репутацию организации и качество производимой ею продукции);
- «сетевой» критерий, в соответствии с которым оценивается возможность организации развития взаимодействия с заинтересованными сторонами, аутсорсинга, формирования сетевой бизнес - модели;
- «образовательный критерий», на основе которого оценивается возможность развития человеческого капитала экспонента при его участии в той или иной выставке;
- критерий оригинальности, ориентирующий организацию на создание уникальных стендов и нестандартных форм работы с посетителями выставок, другими экспонентами и т.д.;
- правовой критерий, учет которого обеспечивает адекватную правовую защиту новшеств в виде патентов на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, свидетельств о государственной регистрации товарных знаков, а также охраны ноу - хау различного характера.

Таким образом, собственно выставочную деятельность организации необходимо рассматривать как точку роста, фактор устойчивого развития, поскольку в процессе подготовки и участия в выставке экспонент получает и генерирует новые знания относительно развития продуктов и технологий, рынков, сетевого взаимодействия.

### **Список использованной литературы**

1. Гребнева, В. Выставочный бизнес России: тенденции и перспективы развития. - URL: <http://expo.mtpp.org/pages.php?name=vestnik> - 10 - grebneva (дата обращения: 16.04.2017).
2. Управленческие решения: технология, методы и инструменты: учеб. пособие по специальности «Менеджмент организации» / Шеметов П. В., Радионов В. В., Чередникова Л. Е., Петухова С. В. – М.: Издательство «Омега - Л», 2010. – 398 с.
3. Чередникова, Л. Е. Инновации в социально - культурном сервисе и туризме: стратегия и тактика: учеб. пособие / Л. Е. Чередникова, А. А. Бовин, Б. И. Штейнгольц; под общей редакцией Б. И. Штейнгольца. – Новосибирск: изд - во НГТУ, 2007. – 449 с.

© А.К. Харитоновна

## АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ АВТОМОБИЛЕЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Автомобиль на сегодняшний день является олицетворением высокого качества жизни и свободы передвижения. Особенно это актуально для мужчин, но в последнее время от этого не отстают и женщины. Каждый автолюбитель ждет от машины надежности, хорошего качества. В данной статье хотелось бы рассмотреть обслуживание автомобилей.

Именно от автосервисов водитель ждет скорости и высокого уровня обслуживания, клиент не терпит нерасторопности и задержек в данном направлении. При наличии постоянного роста требований клиентуры и высокой конкуренции участники **рынка ремонта автомобилей** просто обязаны бежать очень быстро, чтобы хотя бы сохранить свои позиции.

Обратимся к структуре рынка ремонта автомобилей в стране, которая очень неоднородна. Основная доля рынка ремонта приходится на официальные дилерские центры, существенную часть обхватывают сетевые структуры. Некоторая часть клиентов в основном обслуживаются в частных автосервисах, также есть варианты нелегального ремонта, т.е в «гараже».

Обратимся к статистике, которая говорит о том, что на дилерские центры приходится 65 % объема всех ремонтов, на долю индивидуальных предпринимателей приходится 20 % ремонтов. А вот частные незарегистрированные автомастерские составляют примерно 15 % . Доходность незарегистрированных и индивидуальных предпринимателей регулировать сложнее, это, скорее всего, треть доходов дилерских центров.

Эти данные могут меняться в зависимости от региона России [2, с. 76].

Анализ рынка ремонта автомобилей показывает, что в городах предпочитают главным образом обращаться в дилерские центры. В регионах туда едут значительно меньше. Там больше доверяют мастерам, работающим в обычных автомастерских с более демократичными ценами. Количество автовладельцев, которые сохраняют верность гаражным традициям, с каждым годом падает, и регион никак на это не влияет.

Для того чтобы открыть новый сервис, нужно на первом этапе решить два вопроса – найти свободную площадку и инвестиции на приобретение оборудование и строительство павильона. Современная городская застройка делает почти невозможным взятие свободного участка земли в частную собственность.

Анализ рынка ремонта автомобилей говорит о том, что большинство вновь открываемых предприятий не обладают средствами на подобные покупки. 80 % участков берутся в аренду. Арендная плата может составлять до четверти постоянных расходов автосервиса. При этом немало договоров аренды вообще не регистрируется и заключается на срок меньше года. Естественно, такие реалии трудно назвать нормальным положением дел [1, с. 93].

Даже если площадка найдена, то на возведение современного центра, способного качественно выполнять обслуживание транспорта, потребуются немалые траты. Сроки окупаемости такого вложения составят примерно 5 - 7 лет. И как быть, если тебя через пару лет, невзирая на какие - либо договоренности, неожиданно «попросят» уйти?

Но и после решения обозначенных организационных вопросов предпринимателю трудно расслабиться – нужен персонал. А где его брать, ведь «мастеров» много, а серьезных профессионалов практически нет. Крупные дилерские центры заключают договоры об обучении своих сотрудников со столичными и зарубежными партнерами. Средний и малый бизнес такой возможности практически лишен. Поэтому людей приходится или переманивать у конкурентов или самостоятельно обучать на предприятии по схеме «мастер - ученик».

Развитие рынка ремонта автомобилей напрямую связано со скоростью внедрения передовых технологий как диагностических, так и ремонтных. Независимые компании, которые не смогут предложить достаточно высокое качество обслуживания, быстро уйдут. Фирменные мастерские и нелегальные частники, скорее всего, останутся при «своих», разве что в отношении последних станут применяться какие - то чересчур жесткие ограничения и санкции.

Таким образом, анализ услуг по обслуживанию автомобилей в стране дает понять, что данный бизнес имеет свои трудности и долгую окупаемость. Для правильной организации автомобильных мастерских нужна либо аренда, либо большие вложения для создания мастерской для ремонта всех видов автомобилей.

### Список литературы

1. Виноградов В.М. Техническое обслуживание и ремонт автомобилей. Основные и вспомогательные технологические процессы. М.: ИЦ Академия, 2013. 176 с.
2. Мылов А.А. Основы ремонта автомобилей. М.: МГИУ, 2010. 124 с.

© Р. Р. Шакиров, 2017

УДК 338

**Р. Р. Шакиров**

Бакалавр

ИНЭК, УГАТУ

Г. Уфа, Российская Федерация

## МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Направление малого предпринимательства в Республике Башкортостан является одним из стратегических в регионе, так как малый бизнес оказывает положительное влияние на решение экономических, социальных и общественных проблем. Малый бизнес – это такое направление, которое реализует и основной спрос в регионе, а также создает рабочие места, привлекая молодых перспективных людей. Это и закладывает основу для развития частного капитала в Республике Башкортостан.

Создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства – одно из приоритетных направлений для правительства Российской Федерации. Регулирование развития бизнеса на государственном уровне осуществляется Федеральным Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». В соответствии с данным Федеральным Законом, также Законом Республики Башкортостан «О развитии малого и среднего предпринимательства в РБ», в целях реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства Правительство Республики Башкортостан утвердил долгосрочную целевую программу «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в РБ» на 2013 - 2018 годы.

Целью и задачами данной программы являются:

создание условий для развития малого и среднего предпринимательства в РБ на основе формирования эффективных механизмов его поддержки;

повышение вклада малого и среднего предпринимательства в решение экономических и социальных задач РБ;

создание и организация рабочих мест; развитие прогрессивных технологий финансовой и инвестиционной поддержки;

повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства РБ;

повышение престижа предпринимательской деятельности в РБ [1].

На начало 2017 года в Республике Башкортостан насчитывается более 70 тысяч субъектов малого предпринимательства. Число замещенных рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства составило на конец 2016 года 25,34 % всего экономически активного населения. По объему инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий республика Башкортостан занимает пятое место в Приволжском федеральном округе с показателем 17,1 млрд. рублей [2].

Государство поддерживает и развивает малый бизнес, это позволяет создавать новые рабочие места и повышать потенциал региона. Статистические данные показывают, что малый бизнес развивается с каждым годом, без государственной поддержки развития малого бизнеса невозможно достичь высоких результатов.

Среди районов республики, где активно развивается малый бизнес – это Туймазинский, Белебеевский, Янаульский, Благоварский, Нуримановский. Среди городов – Уфа, Стерлитамак, Туймазы, Октябрьский.

Данные результаты также отражают развитость районов и городов, учитывает население и спрос в данной местности. В основном малый бизнес ведут предприниматели от 40 до 50 лет, а молодые предприниматели (до 30 лет) занимают в республике 26 % . Чтобы данная цифра росла важно привлекать молодых и реализовывать государственные программы в этом направлении.

Проанализировав текущее состояние малого бизнеса в регионе можно сделать вывод, что в Башкирии развитие малого бизнеса является одним из наиболее важных задач, стоящих перед государством. В условиях современной экономики, где необходимо создавать рабочие места и увеличивать занятость населения значимую роль играют мероприятия по поддержанию малого бизнеса и привлечению в данную сферу молодежи.

Таким образом, развитие малого бизнеса в Республике Башкортостан должно идти в правильном направлении и поддерживаться государством. Важно развивать малый бизнес

не только в городах и более урбанизированных районах, но и в сельской местности, что положительно повлияет на уровень жизни и занятости населения.

### Список литературы

1. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013–2018 годы. // [www.mbis.bashkortostan.ru](http://www.mbis.bashkortostan.ru)

2. Ахметзянова М. М., Галимова А. Ш. Роль малого бизнеса в организации рабочих мест в Республике Башкортостан // Молодой ученый. –2013. – №1. – С. 77 - 79.

© П. Р. Шакиров, 2017

**УДК 339.138**

**Костылева А.Д.**

Магистрантка 1 курса

**Шкурина К.А.**

Студентка 3 курса

Научный руководитель Хрипунов Н.В.

канд. техн. наук, доцент кафедры прикладной информатики в экономике,  
Поволжский государственный университет сервиса,  
г. Тольятти, Российская федерация

## ОПРОСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ СТУДИИ ДИЗАЙНА

Управление лояльностью клиентов служит эффективным средством увеличения присутствия компании на рынке в условиях конкуренции и является важной составляющей маркетинговых стратегий на всех этапах жизненного цикла. Построение систем управления лояльностью зиждется на постоянном мониторинге маркетинговой сферы с широким применением методов опросных исследований [1].

К видам управления лояльностью клиентов студии дизайна можно отнести: дисконтные, дающие фиксированную скидку на предложения и накопительные, обеспечивающие рост величины скидки с увеличением накопленной суммы заказов.

Критерии выбора: А) затраты на выпуск и обслуживание карты, Б) риск снижения прибыли, В) величина дополнительных вложений в инфраструктуру, Г) прогнозируемая доля клиентов.

Исходя из специфики задачи опросного исследования в качестве метода реализации опроса выбрано интернет - анкетирование [2] с размещением материалов на странице в социальной сети и на сайте студии дизайна в сочетании с офлайн анкетированием клиентов дизайн - студии.

Усредненные результаты обработки данных анкетирования за месяц приведены в таблице 1. Каждый критерий оценивается по шкале от 0 до 10 относительно другого критерия. В скобках отражена преобразованная оценка – для параметров с отрицательным

влиянием оценка по зеркальной шкале от 10 до 0. Суммирование поведено по преобразованным оценкам [3] и по максимальной сумме определен предпочтительный вариант.

Таблица 1

Результаты опроса

Источник информации	Параметр, (направление)	Виды программ	
		дисконтные	накопительные
1. сайт	А (-)	1 (9)	9 (1)
	Б (-)	8 (2)	9 (1)
	В (-)	1 (9)	2 (8)
	Г (+)	9 (9)	8 (8)
	сумма	29	18
2. социальная сеть	А (-)	2 (8)	3 (7)
	Б (-)	5 (5)	4 (6)
	В (-)	1 (9)	2 (8)
	Г (+)	9 (9)	9 (9)
	сумма	31	30
3. офлайн анкетирование	А (-)	2 (8)	6 (4)
	Б (-)	8 (2)	7 (3)
	В (-)	1 (9)	2 (8)
	Г (+)	9 (9)	8 (8)
	сумма	28	23
Сумма		88	71

Выделим дополнительную информацию, разделив информационный массив на блок характеристик источников и блок характеристик объектов. Характеристики источников, рассчитанные по схемам расчета [4], для источников 1, 2, 3 соответственно составляют: конформизм – 0,5; 1; 1; восприятие масштаба - 0,9; 0,9; 0,7; оригинальность – 1; 0; 0. Интегральные весовые коэффициенты 0,69; 0,63 и 0,57 отличаются несущественно, что свидетельствует о равном и хорошем качестве всех трех источников.

В целом по результатам опроса установлено, что для дизайн - студии более предпочтительны дисконтные программы лояльности клиентов. Предлагаемая методика может быть эффективно использована для поддержки принятия решений в области организации и поддержки систем лояльности клиентов.

**Список используемых источников**

1. Хрипунов, Н.В. Систематизации опросных экономических исследований на основе функциональных информационных признаков объекта [Текст] / Н.В. Хрипунов, Т.В. Алышанская // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2016. № 1 (43). С. 214 - 219.

2. Хрипунов, Н.В. Динамика развития Интернет - ресурсов социального управления [Текст] / Н.В. Хрипунов, Т.А. Раченко, Т.В. Альшанская // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2017. № 1 (47). С. 120 - 124.

3. Панюков, Д.И. Обработка данных интернет - ресурсов в Excel при исследовании качества [Текст] / Д.И. Панюков, Н.В. Хрипунов, Т.В. Альшанская // Результаты научных исследований: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 февраля 2016 г., г. Тюмень). В 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016.– С. 137–139.

4. Альшанская, Т.В. Комплексная численная оценка дополнительных характеристик результатов опросных методов исследования [Текст] / Т.В. Альшанская, Д.И. Панюков, Н.В. Хрипунов // Результаты научных исследований: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 февраля 2016 г., г. Тюмень). В 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016.– С. 7–9.

© Костылева А.Д., Шкурина К.А. 2017

**УДК 336.027**

**П.В. Яковлева**

студентка экономического факультета,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ МАНИПУЛИРОВАНИЕМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ И БАНКРОТСТВОМ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

В РФ даже в наиболее благоприятные периоды состояния экономики большое число компаний становятся банкротами, что подтверждают статистические данные. В 2016 году была зафиксирована новая волна банкротства. По данным за первый квартал 2016 года следует, что банкротами стали более 1100 компаний. Это число демонстрирует снижение банкротства относительно того же периода 2015 года на 2,6 % , но тем не менее число компаний банкротов в стране высокое.

Наряду с большим количеством компаний - банкротов возникает и высокое число компаний, желающих приукрасить свою финансовую отчетность. Экономические исследования демонстрируют четкую тенденцию: чем тяжелее складывается финансовое состояние компаний, тем выше необходимость манипулирования финансовой отчетностью. И наоборот, самым серьезным следствием манипулирования финансовой отчетностью выступает банкротство организаций и их ликвидация.

Манипулирование в современной экономике явление не редкое. Компании манипулируют финансовой отчетностью с различными целями, самыми распространенными из которых являются уход от налогов, влияние на инвесторов, стремление соответствовать критериям (нормативам, показателям) эффективности и др.[1]

Для выявления признаков манипулирования прибылью, активами и выручкой компании, в мировой практике разработан ряд моделей. Из них наиболее адаптированной для

российских компаний является модель Мессода Бениша («М - score»), позволяющая степень манипулирования бухгалтерской отчетностью.

Данная модель рассчитывается на основе финансовых данных организации, с помощью восьми компонентов и затем сводного индекса М - score.

Все компоненты модели суммируются с весами для получения интегрального показателя М - score, который сравнивается с контрольным значением (- 1,78). Превышение данной отметки свидетельствует о факте манипулирования в организации.

С помощью индекса М - score Мессода Бениша можно не только определить наличие факта манипулирования финансовой отчетностью, но и показать, в каких разделах финансовой отчетности организации осуществляется манипулирование.

Для эффективного определения признаков банкротства самыми распространенными являются модели: Таффлера – Тишоу, Г. Спрингейта, Лиса, Э.Альтмана, Давыдова - Беликова, Федотова, Зайцева и др.

В данной работе определение банкротства компаний будет осуществлено с помощью модели Э.Альтмана. Z - модель Альтмана впервые была опубликована в 1968 году. Данная модель разработана для оценки вероятности банкротства компаний, чьи акции торгуются на рынке.

Для компаний, которые не размещают свои акции на открытом рынке, модель была преобразована и приняла вид(1):

$$Z = 0,717X1 + 0,847X2 + 3,107X3 + 0,42X4 + 0,995X5, (1)$$

Где

Z -	интегральный показатель уровня угрозы банкротства;
X1 -	отношение оборотных активов к сумме всех активов;
X2 -	уровень рентабельности капитала;
X3 -	уровень доходности активов;
X4 -	коэффициент соотношения балансовой стоимости собственного и привлеченного капитала;
X5 -	оборачиваемость активов.

Для интерпретации результатов по модели Э.Альтмана, в зависимости от значения интегрального показателя Z, используется специальная шкала, в соответствии с которой делается заключение:

- если  $Z < 1,23$ , компания признается банкротом;
- если  $1,23 < Z < 2,89$ , ситуация считается неопределенной;
- если  $Z > 2,9$ , то состоянии компании стабильное.

В данной работе выдвинута гипотеза о наличии зависимости признаков манипулирования отчетностью и признаков банкротства организации. Для проверки гипотезы были использованы данные бухгалтерской отчетности российских компаний из базы данных СКРИН по виду экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» по классификации ОКВЭД[5].

В первоначальную выборку вошло 1182 компании с организационно - правовой формой акционерные общества.

Так как при расчете сводного индекса M - score М.Бениша используются, в частности, данные отчета о движении денежных средств (далее ОДДС), то первоначально была осуществлена проверка данного отчета на качество составления по следующей формуле(2)[2]:

$$\text{Сальдо денежных средства за период} = \text{Сальдо денежных потоков за период} + \text{Величина влияния изменений курса (2) валюты по отношению к рублю}$$

Из 1182 компаний данное равенство сохранилось для 819 компаний (69 % ). В дальнейшем среди них случайным образом была сформирована выборка из 200 компаний, и осуществлены расчеты сводного индекса M - score М.Бениша и индекса Z - score Э.Альтмана[3,4]. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1. Взаимосвязь M - score и Z - score

	Всего	Банкроты		Неопределенно		Не банкроты	
		Количество	Уд. вес	Количество	Уд. вес	Количество	Уд. вес
Неманипуляторы	7	5	71,4 %	1	14,3 %	1	14,3 %
Манипуляторы	193	43	22,3 %	83	43,0 %	67	34,7 %
Всего	200	48	24,0 %	84	42,0 %	68	34,0 %

Исходя из полученных значений, видно, что 96,5 % компаний из случайной выборки являются манипуляторами финансовой отчетности в соответствии с показателем M - score,

Рассматривая распределение компаний по результатам расчета индекса M - score в увязке с результатами, полученными при расчете показателя Z - score, можно сделать вывод о том, что большинство компаний - манипуляторов не являются банкротами, а компании - неманипуляторы, наоборот, на 71,4 % обладают признаками банкротства.

Из числа компаний - манипуляторов финансовой отчетностью 34,7 % не являются банкротами. А значит, что благодаря осуществленным манипуляциям им удается оставаться в числе компаний с благополучным состоянием. При этом 22,3 % компаний - манипуляторов, совершая манипулирование финансовой отчетностью, остаются банкротами, вероятно, с целью получения какой - либо выгоды.

Так же следует отметить категорию компаний - манипуляторов, к которой относится 43 % компаний и в соответствии с индексом Z - score их состояние неопределенно. Детально рассмотрев значение индекса для этой группы организаций, можно утверждать, что наибольшее число компаний имеют тенденцию к группе компаний с благополучным состоянием.

Исходя из вышеперечисленного, следует, что можно использовать оба индекса в увязке друг с другом, но сначала необходимо проверить отчетность на наличие признаков манипулирования, а только затем, ответив на вопрос, можно ли доверять показателям отчетности, на наличие признаков банкротства.

### **Список использованной литературы:**

1. Алексеев М.А., Савельева М.Ю., Слайковский С.А. Влияние манипулирования финансовой отчетностью на оценку стоимости компании // Сибирская финансовая школа. 2017. №1 (120). С. 107 - 110.
2. Бородина Ю.Б., Савельева М.Ю., Попина О.Ю. Анализ качества отчетов о движении денежных средств российских компаний телекоммуникационной отрасли // Вестник магистратуры. 2016. №11 - 1 (62). С. 60 - 62.
3. Никифоров Б. Д. Коэффициент Алтмана и его экономическое значение // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 августа 2016 г., г. Казань). В 2 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 113 - 116
4. Савельева М.Ю., Майорко Е.А., Вагайцева В.П. Исследование взаимосвязей между финансовыми коэффициентами в моделях прогнозирования банкротства Э.Алтмана и ИГЭА // Наука, техника и образование. 2017. №1 (31). С. 67 - 71.
5. URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 09.02.2017)

© П.В. Яковлева, 2017



## **ИСТОРИЯ И МИФЫ В СОЗДАНИИ ОБРАЗОВ ГЕРОЕВ НАРТОВСКОГО ЭПОСА**

С 20 - х гг. XX в. нартвовский эпос осетин становится предметом пристального внимания не только российских ученых, но и зарубежных. В результате появилась самостоятельная область фольклористики – нартвоведение.

Однако далеко не все проблемы нартвовского эпоса получили освещение в науке, а многие из них стали спорными ввиду разных взглядов авторов, разных подходов к одной и той же проблеме. Большинство исследований сводится к анализу генезиса нартвовских сказаний, при этом мало исследований по анализу мотивов и образов в нартвовском эпосе.

Сочетание мифологического и исторического в эпосе — это не нечто случайное или эвентуальное, оно закономерно и неизбежно. Это является следствием того факта, что создатели эпоса — народные певцы и сказители — располагают, с одной стороны, известным инвентарем традиционных мифологических, фольклорных образов, сюжетных схем, мотивов; с другой стороны, они дети своего века и своей национальной и социальной среды с ее конкретным историческим опытом, с ее конкретными событиями, конфликтами, бытовыми и психологическими реалиями.

Распределение нартвовских сказаний по циклам не представляет больших трудностей, оно напрашивается само собой. Сказания легко группируются вокруг нескольких главных героев и событий.

Центральных циклов в нартвовском эпосе намечается четыре.

1. Начало нартвов (Уархаг и его сыновья, Ахсар и Ахсартаг);
2. Урузмаг (Урузмаг) и Шатана;
3. Сослан (Созруко);
4. Батраз (Батраз).

Сюжеты сказаний весьма разнообразны, но некоторые можно считать типическими: борьба с великанами; походы за добычей; приключения на охоте; борьба между нартвовскими фамилиями и отдельными героями, обычно на почве кровной мести; соревнование героев за женщину и добывание жены; путешествие в загробный мир (в цикле Сослана); борьба с небожителями (в цикле Батраза).

Формально нартвов обычно делят на старшее, среднее и младшее поколения. К старшему поколению, помимо родоначальников трех родов Боратæ – Бора, Ацата – Аца и Ахсартагкатæ – Ахсартага, относят Урузмага, Хамьца и Шатану.

Если бы нас спросили, что в нартвовском эпосе самое замечательное, мы ответили бы не задумываясь: образ Шатаны.

Шатана — истинная мать народа, центр и средоточие нартвовского мира, к ней сходятся все нити. Без ее участия и совета не обходится ни одно знаменательное событие. Это она

взрастила нартам двух славнейших героев — Сослана и Батраза, не будучи им кровной матерью. Это она — мудрая и вещая — выручает их в труднейшие минуты. Это она открывает им свой гостеприимный чертог, когда их постигает голод.

Рассудительность, выдержка, находчивость в минуту опасности — таковы отличительные черты старшего из нартов — Урузмага. В щедрости и хлебосольстве не уступает своей супруге. Отношения их друг к другу проникнуты неизменной любовью и заботой.

Урузмаг, муж Шатаны, происходил из рода *Æхсартæгкатаæ*, военных вождей в обществе нартов. Урузмаг — один из самых знатных нартов, ему посвящены многие сказания. Шатана вышла замуж за Урузмага обманом, притворившись его первой женой (в других версиях сказания у Урузмага не было жены, а Шатана, достигнув совершеннолетия, заявила, что будет его женой).

Хамыц — близнец Урузмага, часто его называют «булатноусый Хамыц», также происходил из рода *Æхсартæгкатаæ*.

Хамыц не совершал подвигов, был легкомыслен. Он женился на женщине из племени водного царства Бценов. Ее отдали за Хамыца при условии, что, если ее увидят нарты, она покинет мужа и вернется в родительский дом. Молодая жена днем превращалась в лягушку, и Хамыц носил ее с собой в кармане или за пазухой.

Хамыц обладал чудодейственным зубом (в нартовском эпосе этот зуб называется "Зуб Хамыца"), подаренным его теткой Кызмыда (по другому варианту, - богом Аркызом). При виде этого зуба никакая женщина не могла устоять перед Хамыцем, поэтому многие были в обиде на него [4; 256].

Среднее поколение нартов представлено в эпосе множеством образов, но наиболее распространенными являются Сослан, Батраз, и Сырдон.

В эпосе Сослан (Созруко) занимает виднейшее место, является одним из любимых героев не только в осетинских, но также кабардинских, балкарских, чеченских и других вариантах. В циклах Сослана и Батраза, больше чем в остальных, выступают мотивы героические, сверхчеловеческие, богатырские [4; 57 - 68]. Но в отличие от Батраза, героя неборимой силы и честного, прямого действия, Сослан в борьбе с сильнейшим врагом охотно прибегает к приемам хитрости и коварства, тогда как со слабейшим и побежденным он жесток и безжалостен.

Батраз — один из самых главных персонажей в осетинском нартовском эпосе, дух грозы, сын Хамыца и девушки из рода Быцента, который принадлежал владыке водного царства Донбеттыру [4; 68 - 69]. Батраза называют в эпосе стальным, неуязвимым. Он родился из спины своего отца Хамыца, выскочив оттуда раскаленным, как огонь. Батраз не живет на земле, он обитает либо у матери в море, либо на небе у закалившего его кузнеца Курдалаегона. Он появляется на земле только для того, чтобы совершить подвиг. Ярость — характерная черта грозовых божеств, и Батразу она свойственна в высокой степени. Он обладает чертами не только молнии, но и бури.

Сырдон является одним из любимых героев эпоса. Популярность его не уступает популярности знаменитейших нартов: Шатаны, Урузмага, Батраза, Сослана.

Сырдон — оборотень. Он может по желанию принимать вид старика, старухи, молодой девушки. В одном случае он обращается даже в шапку. Красной нитью проходит через эпос вражда между Сырдоном и Сосланом (Созруко) [2; 192 - 198].

В эпосе Сырдон представлен хитрым и остроумным человеком, способным на любые козни. В нем нет ничего геройского, но благодаря своей изобретательности и способности перевоплощаться, он часто выручает соплеменников из беды.

Ацамаз — герой осетинского нартовского эпоса младшего поколения, сын нарта Ацы, певец и музыкант, обладатель чудесной золотой свирели. Свирель была единственным сокровищем Ацамаза, оставшимся от отца, которому ее подарил Аѳсати [5; 233 - 237]. Среди нартов музыка была в большом почете; они все играли на фандыре, но никто не достиг такого мастерства, какого достиг Ацамаз. Игра Ацамаза пробуждает и очаровывает природу. Когда он играет на свирели, все звери танцевали под его музыку, горы приходили в движение, солнце и луна светили намного ярче. Ацамаз выступает в сказаниях как солнечный герой, а брак его с Агундой оказывается ничем иным, как весенним мифом.

Тотраз — персонаж нартовского эпоса, сын Албega, единственный герой из нартовского рода Алагатаѳ, редко упоминавшегося в эпосе и не славившегося своей воинственностью [5; 277 - 280]. Когда Тотраз был в достаточно юном возрасте, он вступил в поединок с Сосланом, являвшегося кровным врагом рода Алагатаѳ и победил его, подняв коня Сослана, на котором тот сидел, на острие своего копья. Таким образом Тотраз носил побежденного врага в течение всего дня.

Эпические сказания о нартах по праву образуют отдельную область науки — нартоведение. Нартоведение включает в себя не только исследования осетинских эпических сказаний о нартах, но охватывает весь кавказский ареал бытования мифов о героях - нартах.

В нартовском эпосе прослеживается сочетание мифологического и исторического, что отражается не только в описании (часто мифологическом, часто символическом) исторических фактов, но и прямого заимствования реальных событий в истории. Это закономерно и неизбежно, поскольку создатели эпоса — народные певцы и сказители — являются детьми своего века и своей национальной и социальной среды с ее конкретным историческим опытом, который переносят в эпос. Таким образом, необходимо помнить, что в эпосе многообразно и причудливо сочетаются и переплетаются мифы и история.

#### **Список использованной литературы:**

1. Абаев В. И. Избранные труды Том I. [Текст] / В. И. Абаев – Владикавказ, 1990. – 637 с.
2. Абаева З. В. Особенности сюжетной структуры осетинского нартовского эпоса [Текст] / З. В. Абаева. – Известия Юго - Осетинского НИИ. Вып. XIX. – Тбилиси, 1974.
3. Дюмезиль Ж. Осетинский эпос и мифология [Текст] / Ж. Дюмезиль. – Москва: Наука, 1976. – 276 с.
4. Миллер В.Ф. Осетинские этюды [Текст] / В.Ф. Миллер. – Москва: Типография О. В. Миллера, 1881. – 707 с.
5. Сказания о нартах: осетинский эпос [Текст] / пер. с осет. Ю. Либединский. – Изд. перераб. и доп. – Москва: Советская Россия, 1978. – 510 с.

© Я.И. Бекоева

## ГРАФИЧЕСКИЕ И ОРФОГРАФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ НИКНЕЙМОВ

В настоящее время человечество проживает в веке развития новых технологий и новых возможностей. Одним из таких новшеств является глобальная сеть Интернет, которая сегодня является неотъемлемой частью жизни большинства людей на земле. Интернет, в свою очередь, предоставляет человеку огромное количество возможностей: общение с людьми из любой точки мира, покупка необходимых товаров, различные виды развлечений и многое другое. Ни для кого не секрет, что наиболее популярными видами деятельности в Интернет являются общение и развлечения, то есть всевозможные социальные сети и игры. Но для того, чтобы самопрезентовать в той или иной социальной сети необходимо придумать себе особое имя — никнейм, то есть виртуальное имя, которое является аналогом личного имени.

Графические средства в интернет - коммуникации помогают пользователям сети выделиться и подчеркнуть какие - либо свои особенности. Графика устанавливает, какие звуковые значения имеют отдельные буквы или как читаются те или другие буквы. Орфография представляет собой систему правил о написании отдельных слов и их значимых частей, правил о слитных, полуслитных и раздельных написаниях, правил употребления прописных букв и переноса слов [3, с.163].

Среди языковых особенностей оформления ников выделяются следующие: использование прописных букв всего слова или его части, смешение прописных и строчных букв; нижнее подчеркивание для выделения границы между словами; устранением интервала между словами и слитное написание значимых слов; смешение латинской и цифровой информации; использование небуквенной символики и другие.

Рассмотрим некоторые из них: **1.Использование прописных и строчных букв.** В соответствии с правилами орфографии имена собственные должны начинаться с прописной буквы, так как они передают уникальное и единственное в своем роде понятие. Пользователи сети не руководствуются этим правилом, наиболее важным для них является создание необычного, уникального имени. В связи с этим в никнеймах можно обнаружить сочетания прописных и строчных букв. Например, - все прописные буквы (*ABSTRACT \_ LIVE \_ RADIO, ALPHIE28, WILDTRENDZ, RAIN1000; ЗЛОСЛЮБНИК DJESS*); - все строчные буквы (*rage380, steven70, thefinisher, cookie7309; интродукция, нет \_ опыта, птица \_ в \_ небе, фридрих*).

**2. Нижнее подчеркивание для выделения границы между словами.** Одной из характерных особенностей при написании ников является разделение многосложных ников и ников - предложений на раздельные слова при помощи нижнего подчеркивания: *a \_ big \_ one25, andrea \_ rock \_ girl, Angelic \_ Nat, boy \_ wonder, Drk \_ Klaw, NEXT \_ OF \_ KIN; \_ REBECA \_ BROWN \_*.

**3.Сочетание слов и цифр.** Каждое числительное в том или ином никнейме может отражать определенную деталь из биографии пользователя, но угадать или точно узнать, что в себе несут цифры представляет некую трудность. Рассмотрим примеры подобных ников: *24curious* (24 – возраст), *3dancingbear* (3 – возможно, любимое число), *alexis456* (456 – цифры могут обозначать любимое число или, например, номер квартиры, дома или машины), *Allen \_ 63* (63 – год рождения), *angel122494* (122494 – вероятно, дата рождения

пользователя 24 декабря 1994 года). На основании данных примеров мы можем сделать вывод, что входящие в состав ника числительные чаще всего обозначают возраст коммуниканта, год рождения, место нахождения (по телефонному или территориальным кодам), любимое число.

Итак, широкое распространение Интернет - коммуникации обусловило внедрение и широкое распространение новых форм написания, нетрадиционных графических и орфографических средств. В поисках новых средств выражения оригинальности, экспрессивности, их оценочности пользователи сети используют различные языковые способы и приемы.

В ходе исследования мы пришли к следующим выводам: никнеймы— это имена, которые главным образом применяются для общения в интернет пространстве. В интернет - коммуникации ник имеет определенный набор отличительных черт и функций. Никнеймы позволяют раскрепоститься и показать свои лучшие стороны, либо же скрыть те черты личности, о которых пользователь желает утаить. Именно виртуальное пространство позволяет пользователям социальных сетей представить себя в воображаемых, но желаемых образах.

#### **Список использованной литературы:**

1. Аникина Т.В. Имя собственное в интернет - коммуникации // Известия Уральского государственного университета. — 2010. — № 2 (75). — с. 71—76.
2. Ахренова Н.А. Лингвистические особенности сетевых имен. Вестник Челябинского государственного университета. — 34 (172). 2009.
3. Галкина - Федорчук, Е. М. Современный русский язык: Лексикология, фонетика, морфология : учеб. пособие, 3 - е изд. – М. : Книжный дом «Либро - ком», 2009. – 408 с.
4. Журавлева Е.А., Корнелюк А.А. Никнейм как разновидность антропонимов // Сборник материалов международного форума студенческой и учащейся молодежи «Первый шаг в науку — 2009». Минск, 2009. Т. 1.
5. Москальчук А.А. Никнейм — виртуальное имя человека // Записки горного института. 2009. Т. 182. С. 246—248.
6. Хорикова В.С. Когнитивный анализ никнеймов пользователей сети интернет // Вопросы когнитивной лингвистики. 2010. № 3. С. 64—68.

© 3.А.Зарипова, 2017

УДК 811.161.1'373

**Перцева Н.К.**, канд. филол. наук, доцент ГГТУ,  
**Лаврова А. А.**, студентка 3 - го курса педагогического факультета  
Государственный гуманитарно - технологический университет  
г. Орехово - Зуево, Российская Федерация, E - mail: Perceva\_77@mail.ru

#### **ИЗУЧЕНИЕ ЛЕКСИКО - СЕМАНТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РУССКОГО ЯЗЫКА КАК РЕЗУЛЬТАТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТА – УЧИТЕЛЯ**

Разнообразная семасиологическая работа современной школы требует от учителя умения чётко и ясно формулировать значения слов, видеть и вычленять дифференцирующие признаки значений: без этих умений учитель не может объяснить

учащимся сущность многозначных и синонимичных слов, что входит ныне уже в Программу начальной школы.

Вычленение дифференцирующих признаков необходимо при раскрытии внутрисловной и межсловной семантической системы языка. Мы имеем в виду некоторые семантические отношения внутри лексико - семантических групп. И в студенческой аудитории важно показать проявление системности словаря в реально существующем параллелизме семантических структур тех единиц, которые образуют лексико - семантическую группу.

Этот параллелизм определенной группы можно проследить, отталкиваясь от их прямых номинативных значений. Выявляя противопоставление того или иного дифференцирующего признака в парадигматических связях лексико - семантической группы, необходимо указать и на сочетание нескольких признаков в одном значении лексемы.

Имеется возможность шире и глубже познакомить студента с таким семантическим процессом, как абстракцией, отвлечением тех или иных признаков и образованием вследствие этого переносных значений. Необходимо, на наш взгляд, подчеркнуть закономерности этого явления, закономерности, вытекающие из системных отношений слов тех или иных лексико - семантических групп. В школьных учебниках обычно явления переноса рассматривается на отдельных примерах. И хотя студенту 1 курса известны явления метафоризации и метонимии, но они, как правило, представляются как нерегулярные процессы, в каждом отдельном слове, проявляющиеся по - разному.

В курсе же современного русского языка преподаватель, поставив задачу описания системных отношений в лексике, углубляет и расширяет понятие о семантических процессах, идя по линии анализа регулярности и формирования переносно - образных значений. Так, работая со словарями, студент легко обнаружит параллелизм в глаголах со значением «лить - течь», выделив в них следующие переносные значения:

- 1) «отражающие понятие о звучании» ... *в воздухе лился громкий говор.* (М.Г.)
- 2) «распространять, испускать запах, свет» ... *в лицо Ильи хлынул свет.* (М.Г.) *Струился запах анисовых яблок...* (М.Г.)
- 3) «характеристика внутреннего состояния человека» - *На лице его разливалось блаженство.* (К. Пауст)

Семантический параллелизм описываемый группы глаголов может быть дополнен и анализом других переносных значений, на которых мы здесь не останавливаемся. Подчеркнем лишь, что в результате анализа переносных значений студент должен видеть параллелизм семантических структур лексем как результат переплетения внутрисловных и межсловных семантических связей, ибо лексемы вступают в синонимические связи, прежде всего, по основным номинативным значениям: *залить* – *облить* – *заплескать* («запахать»), *залить* – *наливать* – *вливать* («наполнить жидкостью»). Между названными единицами существуют языковые антонимические отношения: *вылить* – *вливать*, *втекать* – *вытекать*, *отливать* – *приливать*.

Эти синонимично - антонимичные связи по прямым значениям приводят к возникновению синонимии и антонимии и в области переносных значений, которые становятся регулярными, что может быть предметом интересных наблюдений во время лексикографической работы. Студент, имея дело с разными толковыми словарями, не может не отметить разное толкование структуры одного и того же слова.

Так, составители БАС отметили у глагола течь 7 прямых значений, у которых есть лишь переносные оттенки. В МАС лишь 5 значений, из них 2 переносных. Такое различное понимание характера и соотношений элементов семантической структуры слова нередко приводит к тому, что слово в одном словаре подаётся как многозначное, в другом – как омонимы. Особенно много разногласий между составителями разных словарей в толковании значений и оттенков значений.

Можно заметить и не всегда последовательное толкование внутрисловной системы в одном и том же словаре (см. БАС – «литься», «разлиться»). Таким образом, недостаточное внимание к семантической системе языка, старая практика рассматривать и описывать отдельные слова привели к тому, что в некоторых словарях неполно и непоследовательно отражена семантическая структура слов.

Парадигматическая связь – это причина развития, причина появления, возникновения новых семантических элементов. И как известно, речевая практика, язык художественной литературы часто восполняют те или иные пробелы в семантической структуре слов. Всё это свидетельствует о сложных связях внутри лексико - семантических групп как причине семантического развития, поэтому в курсе русского языка необходимо шире знакомить студента с вопросом системности лексики, который непосредственно связан с лингвистической подготовкой будущего учителя.

#### **Список использованной литературы:**

1. Апресян Ю.Д. О регулярной многозначности. Изв. АН СССР, серия литературы и языка, т. 30, вып. 6, 1971.
2. Виноградов В.В. Основные типы лексических знаний слов. – ВЯ, 1953, N 5.
3. Виноградов В.В. Теория и практика русской лексикографии. – ВЯ, 1956, N 5.
4. Новоселова Т.И. Об изучении тематических групп лексики. – РЯШ, 1972, N 1.
5. Шмелев Д.Н. Очерки по семасиологии русского языка. М., 1964.

© Н.К. Перцева, А.А. Лаврова, 2017

**УДК8**

**Рунёва Н.И.**

Студентка 3 курса профиля  
Иностранный язык (английский) и Иностранный язык (немецкий)  
Филиал ОмГПУ в г.Таре  
Российская Федерация

#### **АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ CONTINUOUS TENSE В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ**

Наибольшую трудность для людей, начинающих изучать английский язык, представляют времена. Причиной тому является то, что система времен английского языка не схожа с системой времен в русском языке, хотя некоторые параллели провести все же можно. В обоих языках существует три времени: прошедшее, настоящее и будущее. Но, в

английском языке они классифицируются еще на группы: *Simple*, *Continuous*, *Perfect* и *Perfect Continuous* в зависимости от завершенности, длительности происходящего действия. Наиболее сложными для понимания и масштабными по случаям употребления временами выступают времена группы *Continuous*. Случаи их употребления можно условно разделить на уровни обучения английскому языку [3, с. 99]: начальный, средний и высокий. Они классифицируются в зависимости от частоты использования *Continuous Tense* и степени овладения английским языком. Таким образом, важно учесть именно те случаи употребления, которые необходимы на текущем этапе.

**Past Continuous Tense** отвечает за события, которые продолжались какое-то время в прошлом. **На начальном уровне** выделяют 2 аспекта употребления *Past Continuous*:

1. Действие, которое происходило в определенное время в прошлом, однако, неизвестно, сколько времени оно занимало, когда началось и закончилось ли. (*At 7.30 o'clock yesterday I was reading a novel. This time last month we were travelling.*)

2. Действие, которое происходило и закончилось в какой-то промежуток времени в прошлом. Чаще всего, этот временной промежуток мал и обязательно уточняется в предложении. (*Lena was studying chemistry in winter holidays.*)

**На среднем уровне** обучения английскому языку выделяют 3 случая употребления *Past Continuous*:

1. Если речь идет о двух действиях, происходивших одновременно в прошлом. (*He was reading a letter from his girlfriend from USA while my husband was repairing our car.*)

2. Употребление *Past Continuous* вместе с *Past Simple*, где первое обозначает длительное действие, а последнее – единичное, которое его прервало (*We were talking before doctor arrived.*)

3. *Past Continuous* нередко используется в различных историях и рассказах для описания обстановки, атмосферы, общих сведений о происходящем. (*Dad was driving to his mother's house to the village. It was snowing. The road was very slippery. He was looking attentively not to miss the turn to his mother's house.*)

Наиболее сложные случаи употребления *Past Continuous* рекомендуются для изучения людям, у которых достаточно **высокий уровень** владения английским языком:

1. Если речь идет о привычках, которые имел человек в прошлом, при условии, что эти привычки накладывают негативную эмоциональную окраску. (*He was always being late.*)

2. При описании запланированных событий, которые так и не произошли. (*He was planning to give a splendid present to girlfriend, but his salary was delayed.*)

**Present Continuous Tense** указывает на продолжительность действия в настоящем времени. **На начальном уровне изучения английского языка рассматривают 4 ситуации употребления Present Progressive Tense:**

1. Если действие происходит в данный момент речи и если два действия происходят одновременно в настоящем. (*She is talking to his friend.*)

2. Если человек хочет указать на длительность действия, то есть, оно могло начаться задолго в прошлом, но продолжается сейчас и будет продолжаться потом. (*I am watching an exciting serial.*)

3. Если происходящие события развиваются, изменяются со временем. (*Your pronunciation is getting better.*)

**На среднем уровне** обучения английскому языку выделяют 2 аспекта, при которых используется Present Continuous Tense:

1. Действие, которое запланировано и точно свершится в будущем. (*Next week we are buying a new car.*)

2. Когда речь идет о ближайшем будущем. (*I'm tired. I am going to bed.*)

**Высокий уровень** владения английским языком предполагает рассмотрение следующих ситуаций:

1. Когда говорится о чем - то новом, особенно в случаях противопоставления нового факта старому. (*Now most people are spending time with computer instead of reading books.*)

2. Present Continuous используется, когда говорится о поведении, которое не свойственно или непривычно для человека. (*She is being nervous recently.*)

**Future Continuous** может выступать в качестве альтернативы Present Continuous или Future Simple.

**На начальном этапе обучения** английскому языку Future Continuous не рассматривается. **На среднем уровне** выделяют 3 аспекта:

1. Событие, которое будет осуществляться в будущем в определенное время. (*George will be playing basketball tomorrow at 8 a.m. – Джордж будет играть в баскетбол завтра в 8 утра.*)

2. При вежливом обращении к человеку с целью узнать его планы на ближайшее будущее. (*Will you be going to the store in the evening? Buy me some fruits.*)

3. Так же как Future Continuous может использоваться для запланированных действий, которые произойдут в ближайшем будущем. (*Shaunt and Grizella will be dancing in the theatre next week.*)

Для **высокого уровня обучения** английскому языку характерны следующие ситуации:

1. Если действие произойдет в будущем вследствие результата договоренности или естественного течения событий. (*She will not be singing as she has ill.*)

2. В тех ситуациях, когда человеку интересны лишь планы другого на будущее. (*Will you be going to a cinema with our company tomorrow?*)

В заключении, можно сказать, что такое распределение позволяет легко ориентироваться в подаче необходимого материала для усвоения времен группы Continuous на разных этапах обучения английскому языку.

### Список использованной литературы

1. Качалова К.Н., Израилевич Е.Е. Практическая грамматика английского языка. [Текст] / К.Н.Качалова, Е.Е.Израилевич - М.: ЮНБЕС, 1998 - 718с.

2. Эванс В., Дули Д., Осипова М. New Round - Up: Student's Book: Level 1, 2, 3, 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://vk.com/wall-34027381\\_25042](https://vk.com/wall-34027381_25042) (дата обращения: 15.04.2017).

3. Терещенко Ю.А. Технические навыки чтения на иностранном языке в начальной школе: сущность и показатели // Новая наука: стратегии и векторы развития: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (Магнитогорск, 8 апреля 2017). / - Стерлитамак: АМИ, 2017. – №4 - 3 - 3. – С. 98 - 100.

© Н.И. Рунёва, 2017

**Е.Н. Сомова**

студентка

ВШМБ, ЮИМ

г. Краснодар, Российская Федерация

**В.О. Соколова**

студентка

ВШМБ, ЮИМ

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ВИДЫ УСТНОГО ПЕРЕВОДА И ИХ СПЕЦИФИКА**

Устный перевод – «вид перевода, при котором оригинал и его перевод выступают в процессе перевода в нефиксированной (устной) форме, что предопределяет однократность восприятия переводчиком отрезков оригинала и невозможность последующего сопоставления или исправления перевода после его выполнения» [2, с. 414]; «процесс перевода с одного языка на другой, осуществляемый переводчиком в устной форме без записи содержания сообщения» [5, с. 236].

Своими задачами устный перевод ничем не отличается от других видов переводческой деятельности. От письменного перевода устный кардинально отличается основными механизмами и условиями его осуществления. Главными трудностями устного перевода являются трудность фиксирования устной речи, быстрая передача информации и невозможность уточнения деталей, невозможность использования словарей и справочников, отсутствие времени на обдумывание конечной формулировки предложения.

Для любой классификации необходимо выделить признак, по которому идёт различие. Разные исследователи выделяют разные критерии классификации устного перевода. Например, в своей статье Аликина Е.В. выделяет восемь таких критериев:

- 1) форма перевода (синхронный, с листа, нашептывание, абзачно - фразовый, последовательный с записью, сурдоперевод);
- 2) сфера применения (перевод переговоров, перевод в социальной сфере медицинский, судебный), конференц - перевод);
- 3) способ перевода (синхронный и последовательный);
- 4) расположение участников (дистанционный и контактный перевод);
- 5) направление (прямой и косвенный, односторонний и двусторонний);
- 6) объем (полный и сокращенный);
- 7) знаковая система (визуальный, визуально - жестовый, аудитивный, аудиовизуальный);
- 8) использование технических средств (с оборудованием или без него) [1].

Но основным и самым распространенным критерием классификации устных переводов является длина отрывков речи, которые необходимо перевести одновременно, то есть режим или способ перевода. На этом основании выделяют:

- синхронный перевод;
- последовательный перевод.

В России официально профессия переводчика - синхронист появилась лишь после создания ООН в 1945 году и проведения Нюрнбергского процесса в 1946 году.

Синхронный перевод – наиболее сложный вид устного перевода, который выполняется с применением специального оборудования для синхронного перевода. Синхронный перевод используется на деловых переговорах, презентациях, конференциях, семинарах и прочих мероприятиях, где важно удерживать внимание слушателей.

Синхронный перевод, в отличие от последовательного, характеризуется следующими особенностями: необходимостью осуществления перевода не только до окончания сообщения, но и до завершения отдельного высказывания; использованием аппаратуры, которая изолирует переводчика - синхрониста от других участников акта коммуникации [6].

Выделяют следующие виды синхронного перевода: «на слух»: переводчик в наушниках слышит речь выступающего и переводит ее по мере поступления информации; «с листа»: переводчик выполняет перевод написанного текста после того, как выступающий его произносит. Если оратор отклоняется от написанной и переведенной речи, то синхронист переводит «на слух»; «заранее переведенный текст»: переводчик читает с листа заранее полученный и переведенный текст после произнесения оратором соответствующих блоков информации; «шшотаж» (от французского «нашептывание») или подсинхрон: эффективный вид синхронного перевода для одного - двух слушателей, при котором переводчик находится рядом со своим слушателем и проговаривает (нашептывает) ему на ухо перевод одновременно с тем, как оратор произносит свою речь.

Последовательный перевод – процесс перевода, при котором оратор делает паузы между определенными фрагментами речи, во время которых переводчик произносит вслух перевод только что сказанного оратором фрагмента. Вид устного последовательного перевода зачастую используется на переговорах, во время корпоративных мероприятий, на различных собраниях, встречах и т.д. [3]. Впервые последовательный перевод был задействован во время Парижской мирной конференции в 1919 году, когда французский язык потерял монополию и перестал быть единственным дипломатическим языком. Однако наибольший расцвет устный последовательный перевод получил во время Лиги Наций (1919 - 1942 годы), на заседаниях которой рабочими были два языка: английский и французский; речи ораторов тогда чередовались с репликами перевода, а не прерывались ими, как это было ранее.

Устный последовательный перевод имеет две формы: односторонний (когда с иностранного языка на родной переводит один переводчик, а с родного на иностранный – другой); двусторонний (когда один специалист передает текст с иностранного на родной и обратно).

Важной особенностью устного последовательного перевода является переводческая скоропись, которая представляет собой систему вспомогательных записей, которую переводчик использует во время перевода различных видов. В 30 - х годах XX века переводческая скоропись как прием письменной фиксации информации при осуществлении устного перевода становится осознанной и профессионально используемой.

Выделяют следующие типы последовательного перевода: "пофразовый последовательный перевод": интерпретация произнесенного текста после каждой законченной произнесенной спикером фразы; "абзацно - фразовый последовательный

перевод": интерпретация произнесенного текста после каждого законченного абзаца; "последовательный перевод с записью": последовательная фиксация речи спикера в письменном виде с использованием определенной системы символов; "последовательный зрительно - устный перевод": интерпретация произнесенного спикером текста после каждой законченной фразы. Особенностью данного вида является то, что у переводчика перед глазами имеется записанная заранее речь спикера, которую он переводит с листа [4, с. 38].

Таким образом, устный перевод является весьма востребованным видом перевода, но отличается строгой классификацией его видов, каждый из которых обладает своими преимуществами и недостатками.

#### **Список использованной литературы:**

1. Аликина Е.В. Эволюция ролей устного переводчика в современном мире. – Пермь: ПГТУ, 2010. – С. 64 - 72.
2. Комиссаров В.К. Теория перевода: (Лингвистические аспекты). – М. : Высшая школа, 1990. – 230 с.
3. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение. – М.: ЭТС, 2002. – 424 с.
4. Миньяр - Белоручев Р.К. Общая теория перевода и устный перевод. - М. : Воениздат, 1980. – 237 с.
5. Нелюбин Л.Л. Толковый переводоведческий словарь / Л.Л. Нелюбин. – 3 - е изд., перераб. – М.: Флинта: Наука, 2003. – 320 с.
6. Основные понятия переводоведения. Терминологический словарь - справочник / Отд. языкознания; Отв. редактор канд. филол. наук Раренко М.Б. – М., 2010. – 260 с.

© Е.Н. Сомова, В.О.Соколова, 2017

**УДК 811.161.1**

**Р.Д. Таминдарова,**  
студент 5 курса ФГАОУ ВО НИ ТПУ,  
г. Томск, Российская Федерация

#### **ЖАНРОВО - СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ОТРАСЛЕВОГО ЖУРНАЛА (НА МАТЕРИАЛЕ ЖУРНАЛА «НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ»)**

Изучение речевых жанров разных стилей и дискурсов представляет собой одно из **актуальных** направлений современной лингвистики. В рамках данного направления в последнее время активизируется интерес к исследованию сложных жанровых форм, таких как, например, буклет [1], каталог [2], веб - сайт [3], гипержанры устной речи [4] и т. д. **Объектом** нашего исследования выступает отраслевой журнал как сложная (гипержанровая) форма институционального дискурса [5]. **Цель** данной работы – выявление жанрово - стилистических особенностей российского отраслевого журнала.

Рассматривая отраслевой журнал как **гипержанр** (макрожанр), т. е. «сложное жанровое образование, объединяющее множество неоднородных независимых жанров на основе тематического и целевого единства, имеющее сложную иерархическую структуру» [2, с. 14], осуществим жанровый анализ журнала по нефтегазовому делу с опорой на методику анализа жанра, предложенную Т.В. Шмелевой [6]: опишем основные жанровые параметры речевого жанра (коммуникативную цель, образ автора и образ адресата, диктумное содержание) и особенности формальной организации, из которых в данной публикации остановимся на стилистических особенностях.

**Материалом** для исследования послужили шесть номеров национального отраслевого журнала в области нефтегазового дела «Нефтегазовая вертикаль» (г. Волгоград, РФ).

Отметим, что основные жанровые параметры журнала «Нефтегазовая вертикаль» обозначены самой редакцией журнала на его официальном сайте, в разделе «О журнале» [7]. Так, своими целями редакция видит поиск лучших решений для развития нефтегазового комплекса России. В качестве авторского коллектива обозначаются штатные сотрудники журнала и редакционный совет, возглавляемый заместителем министра энергетики РФ К.В. Молодцовым. Основной целевой аудиторией журнала названы руководители и специалисты нефтегазовых предприятий, политики и представители органов власти, профессионально интересующиеся проблемами топливно - энергетического комплекса. В качестве главного принципа отбора материала для журнала выделяется фокусирование внимания на дискуссионных темах, на лучшем опыте в нефтегазовой сфере, а также на международном сотрудничестве. Редколлегия журнала обращает внимание и на стилистическую принадлежность публикуемых текстов: «Редакция не претендует на “академичность”. Особенностью творческого почерка является стремление рассказывать о сложных проблемах, о результатах серьезных исследований живым и доступным языком» [7].

Рассмотрим проявление данных жанровых особенностей журнала в анализируемом материале.

Помимо названной редакцией журнала общей прагматической цели, в публикациях рассматриваемых номеров можно выделить все четыре типа **коммуникативных целей**, выделяемых Т.В. Шмелевой [6]: информативную, оценочную, ритуальную (этикетную) и императивную (регулирующую).

Журнал передает читательской аудитории разного рода **информацию** из сферы нефти и газа. Так, в журнале можно выделить несколько разделов, которые знакомят читателей с информацией новостного характера: статистика, отчеты, рубрика «Панорама». Например, раздел «Статистика» содержит информацию по различным экономическим отчетам крупных нефтяных компаний за конкретный период времени: *нефтяная промышленность России, январь - февраль 2011 г.; экспорт нефти из России (по транспортным направлениям) январь - февраль 2011 г.* и т. д. Раздел «Панорама», в котором автором материалов выступает редколлегия журнала, предлагает обзор всех мировых новостей в сфере нефти и газа: *Нефть и бунт: Ливия, Сирия, Йемен, Бахрейн; Газовые амбиции Баку; 9 млрд в газ Египта* и т. д. В аналитических статьях объективность передаваемой информации усиливается за счет включения цитат. Например, в публикацию «*Почему бензин дорог? Консенсуса пока не найдено*» включена цитата заместителя Председателя Госдумы Валерия Язева: *Эффективно управлять таким большим и сложным комплексом,*

как топливный рынок, невозможно в ручном режиме. Должны быть разработаны системные меры в виде законов, постановлений правительства, учитывающих особенности этого сегмента экономики.

**Оценочная** коммуникативная цель проявляется в первую очередь в аналитических (проблемных) статьях, связанных с нефтегазовой отраслью: *Ясно выраженной государственной политики в отношении нефтегазового сервиса вообще и геофизического сервиса в частности в России, к сожалению, не существует. Провозглашенный руководством страны курс на модернизацию экономики, развитие наукоемких и высокотехнологичных производств на происходящие вокруг российской геофизики процессы прямого влияния не оказывает. Поручение Правительства РФ Министерству энергетики и МПР по созданию в 2010 году интегрированных российских сервисных компаний на основе предприятий с государственным контрольным пакетом акций благополучно провалено.*

**Императивная** (регулирующая) цель проявляется в жанрах рекламы и объявлений о конференциях и выставках. Реклама является спецификой научно - отраслевого журнала. Почти каждый номер журнала начинается с рекламы в виде коммерческого предложения. Так, например, крупные компании предлагают свои услуги по поставке оборудования и реализации комплексных проектов: *Комплексные решения для нефтегазовой отрасли. Разработка новых конструкций насосов, производство и поставка насосных агрегатов. Шей - монтаж, пусконаладка, сервисное обслуживание, ремонт и модернизация.* Однако напрямую побудительный характер речи в рекламных текстах не реализуется (отсутствуют глаголы в повелительном наклонении), реклама выдержана в основном в деловом стиле.

Также в каждом номере журнала присутствуют объявления о выставках или конференциях, реализующие императивную функцию журнала. Красочно оформленное объявление может быть опубликовано на целой странице либо включено в текст в рамке: *3 Международная специализированная выставка «Передовые технологии Автоматизации ПТА - Сибирь 2011.*

В качестве реализации **ритуальной** (этикетной) коммуникативной цели журнала мы можем наблюдать жанр «поздравление», который присутствует в каждом номере. Редколлегия журнала поздравляет людей, занятых в сфере нефти и газа: *От имени редакции журнала «Нефтегазовая Вертикаль» и всех его читателей мы искренне поздравляем Анатолия Ивановича, человека - легенду нефтяной и газовой отрасли России, с Юбилеем!*

Основными **авторами** публикаций в журнале, как уже было отмечено выше, выступают его штатные сотрудники (журналисты). Кроме того, большая доля журнальных публикаций принадлежит представителям нефтегазовой сферы – профессионалам, занимающим руководящие должности, а также аналитикам.

**Журналисты** чаще всего являются авторами проблемных статей. Все публикации журналистов основываются на доскональном изучении большого количества документов и фактов, статистики, процессов и тенденций. На основе проведенных исследований и изучения мнений специалистов данной сферы деятельности даются аргументированные оценки, прогнозы и рекомендации. Все публикуемые журнальные статьи направлены на поиск оптимальных решений в развитии нефтегазового комплекса страны с точки зрения научно - технических, геополитических, экономических и экологических приоритетов

государства: *Начало 2011 года оказалось как никогда урожайным на законодательные инициативы, посвященные улучшению налогового климата в нефтедобыче... Законопроекты, появление которых ожидалось еще осенью, задержались в правительстве. Вероятно, Минфин хотел убедиться, что его предложения по поэтапному увеличению базовой ставки НДС будут приняты, а потом уже соглашаться на некоторые послабления.*

Немалое количество публикаций журнала готовится **специалистами** нефтегазовой отрасли, директорами компаний, представителями власти. Публикации профессионалов преимущественно ориентированы на обзор экономических вопросов в данной области: *В последнее время ситуация в нефтяной отрасли для фондового рынка развивается не самым лучшим образом по структурным глубинным причинам.*

Отраслевой журнал **адресован** людям, связанным с соответствующей отраслью: профессионалам, руководителям организаций, представителям экономических и политических кругов, задействованным в данной сфере деятельности. Так, например, для людей, связанных с добычей и переработкой нефти, публикуются статьи в жанрах «аналитический отчет», «информационный отчет» или «обзор», «новостная статистика»: *По оценке ФАС, совокупная доля «Газпром нефти», «Роснефти», ЛУКОЙЛа и ТНК - ВР на рынке автомобильных бензинов и авиакеросина превышает 70 %*. На представителей общественности ориентированы публикации в жанрах «деловые новости», «блиц - опрос» (получение разных мнений специалистов по одному актуальному вопросу), «экспресс - оценки»: *Дмитрий Злодоров: Мне кажется, важную роль в обозримой перспективе будут играть для России экспортные маршруты, а именно «Северный поток», «Южный поток», ВСТО*. Для людей, занимающихся предпринимательской деятельностью в области нефти и газа, публикуется экономическая информация – реклама, объявления: *Массообменное оборудование: дистилляция, абсорбция, экстракция, кристаллизация, мембраны, статические смесители и т.д.* Жанр «поздравление» адресован известным представителям нефтегазовой сферы.

Всё **содержание** отраслевого журнала строится вокруг тематики, связанной с соответствующей отраслью. В журнале подробно освещается положение дел в сфере нефти и газа (*Немаловажную роль в вовлечении в разработку малых месторождений будет играть и такой вопрос, как возможность подключения к магистральным трубопроводам и другим инфраструктурным объектам*), дается информация об издании новых законов (*Минэнерго РФ разработало проект закона о нефтяной отрасли*), о решении вопросов экспорта. Особое внимание уделяется анализу процессов добычи и переработки нефти, производительности, способам эксплуатации, количеству и эффективности операций по оптимизации работы скважин, строительству и вводу новых скважин: *Проект расширения предполагает модернизацию существующих и строительство десяти дополнительных нефтеперекачивающих станций (двух – на территории Республики Казахстан, восьми – в РФ).*

**Формальная организация.** Как сложное жанровое образование, созданное журналистами и профессионалами для специалистов в определенной области, российский отраслевой журнал включает **особенности** трех функциональных **стилей** русского литературного языка: публицистического, научного и делового. Элементы **публицистического** стиля наиболее ярко проявляются в аналитических статьях,

информационных письмах, интервью, блиц - опросах, рекламе, что можно наблюдать по следующим публицистическим признакам: броские заголовки (*Хомут на шею; Альянс репутаций; Оглушительный прирост запасов!*); эмоционально - оценочная и разговорная лексика (*Потребители жалуется на дороговизну, правительство жестко требует от продавцов умерить запросы, нефтяникам надоело оправдываться и ждать очередных драконовских мер...*); абстрактные конструкции, журналистские клише (*можно еще отметить; но как обеспечить?; верить в это можно*); образные выражения (*Цены в свободном плавании; «Роснефть» отвоевывает рынок газа; Польша выходит из тени?*).

Аналитические (проблемные) статьи, аналитический отчет, собственно деловая статья включают большое количество элементов *делового* стиля: безличная стереотипная речь без эмоционального начала, одни и те же формы глагола первого лица, номенклатурная лексика, экономическая терминология, книжные конструкции: *Помимо индекса цен сопоставимых зарубежных рынков, проект закона предлагает ориентироваться во внутренней оптовой торговле топливом еще на два показателя... На внебиржевом рынке предлагается принимать во внимание два показателя: регистрируемые на бирже внебиржевые сделки по нефти и нефтепродуктам, а также публикуемые на регулярной основе информационно - аналитическими организациями выборки данных о ценах на нефть и нефтепродукты...;* производные отыменные предлоги и устойчивые словосочетания: *на основании, в связи, в соответствии, в силу, таким образом, тот факт что.*

Черты *научного* стиля более характерны для обзоров научных мероприятий, маркетинговых (рекламных) статей, включающих такие признаки научного стиля, как аббревиатуры, термины, сложносокращенные слова, отглагольные существительные, элементы научного рассуждения: *Большинство «классических» нефтяных месторождений Западной Сибири представлены малоамплитудными залежами нефти с развитой зоной переходного насыщения и наличием свободной воды выше принятого водонефтяного контакта (ВНК). Разработка подобных «недонасыщенных» залежей сопряжена с существенными сложностями оценки потенциала скважин и риском получения высокой обводненности скважинной продукции с самого начала эксплуатации; Результаты комплексного моделирования всего комплекса ГИС (ГТК, ННК, ВЧИК) были использованы для оценки литологического состава, пористости и водонасыщенности.*

**Вывод.** Таким образом, российский отраслевой журнал представляет собой гипержанр институционального дискурса, основанный на объединении комплекса жанров, созданный коллективом авторов (включающим журналистов и специалистов определенной профессиональной области), адресованный профессионалам, освещающий экономические и производственные вопросы отрасли, объединяющий элементы научного, публицистического и делового стилей.

Дальнейшее исследование в рамках данной темы предполагает описание жанрово - стилистических особенностей американского отраслевого журнала с целью дальнейшего сопоставления данного жанра в русском и английском языках, описания общей модели речевого жанра «отраслевой журнал» и выявления национально - культурных особенностей, проявляющихся в рассматриваемом жанре.

#### **Список использованной литературы:**

1. Денисова Н.В. Рекламные жанры научно - образовательного дискурса: автореф. дис. канд. филол. наук. – Томск, 2008. – 26 с.

2. Косицкая Ф.Л. Письменно - речевые жанры рекламного дискурса моды в аспекте межъязыковой контрастивности (на материале французских и русских каталогов моды): автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Томск, 2005. – 22 с.

3. Вакку Г.В. Жанры интернет - коммуникации: веб - сайт (на примере сайта ГТРК «Чувашия») // Вестник ЧГПУ им. И.Я. Яковлева. – 2012. – № 2 (74). – Ч. 2. – С. 12–15.

4. Казакова О.А. Гипержанровая структура дискурса диалектоносителя старшего поколения // Вестник Томского государственного университета. Филология. – 2009. – № 3(7). – С. 18–31.

5. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.

6. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра // Жанры речи. – Саратов: Изд - во ГосУНЦ «Колледж», 1997. – Вып. 1. – С. 88–99.

7. О журнале «Нефтегазовая вертикаль» [Электронный ресурс] // Журнал «Нефтегазовая вертикаль». – URL: <http://www.ngv.ru/about/> (дата обращения: 13.04.2017).

© Р.Д. Таминдарова, 2017

**УДК 81**

**Т.А. Филиппова**

К.филол.н., доцент

ВГИ (филиал) ВолГУ

Г. Волжский, Российская Федерация

## **ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ДИСКУРС В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ**

Ряд исследователей (А.Г. Гурочкина, В.И. Карасик, В.В. Красных, Н.Н. Миронова) сходятся во мнении, что, прежде всего, необходимо разграничить институциональный научный экологический дискурс, в рамках которого используются только тексты, созданные экологами (научные статьи, исследования и др.), и медийный (или публицистический [5, с. 52 - 53; 1, с. 13], массово - информационный [4, с. 8], масс - медиальный [2, с. 25]) экологический дискурс, в рамках которого используются преимущественно тексты, созданные журналистами и распространяемые посредством прессы, телевидения, радио, Интернета. Следует отметить, что в нашей статье мы занимались рассмотрением массово - информационной разновидности экологического дискурса.

Анализ теоретических источников свидетельствует о том, что за последние десятилетия проблемы экологии приобрели решающее значение в глазах мирового сообщества. Отсюда интерес средств массовой информации к обсуждению проблем, связанных с окружающей средой, а также к основным путям решения этих проблем. В результате сегодня мы наблюдаем значительное число статей экологической тематики в прессе, а также сталкиваемся с многочисленными выступлениями отечественных и зарубежных политиков, посвященными проблемам экологии. Отсюда закономерным стало появление в

дискурсе СМИ элементов экологического дискурса, что привело к формированию массово - информационной разновидности экологического дискурса.

Участниками массово - информационного экологического дискурса являются журналисты, выступающие как представители СМИ, и клиенты, т.е. читатели, выступающие как потребители информации. Цель массово - информационного экологического дискурса — оказывать дифференцированное воздействие на максимально широкую аудиторию посредством ее информирования и оценки сообщаемой информации [3, с. 122].

Стоит также отметить и жанровое разнообразие массово - информационного экологического дискурса. Основными жанрами исследуемого нами дискурса являются как тексты, создаваемые непосредственно журналистами (комментарий, новости, информационная заметка, репортаж, аналитическая статья и т.д.), так и тексты, создаваемые политическими деятелями, когда СМИ выступают в роли технического канала связи (публичная речь, полемика, интервью, пресс - конференция и др.). При этом следует помнить, что жанровая структура современных СМИ находится в постоянном движении и претерпевает трансформации: происходит смешение жанров, некоторые жанры исчезают, и появляются новые их разновидности.

Что касается характеристик массово - информационной разновидности экологического дискурса, то стоит отметить субъективно - оценочное отношение к содержанию высказывания, поскольку задача СМИ состоит в том, чтобы оказывать воздействие на читателя и вызывать соответствующую реакцию желательную для автора сообщения.

Рассмотренные нами тексты экологической тематики, созданные журналистами, т.е. информационно - аналитические статьи, относятся к письменной форме экологического дискурса; такая форма дает возможность более длительного и тщательного анализа высказывания в процессе его создания и ознакомления с ним. Это также означает, что эффект воздействия на реципиента в этом случае продолжителен во времени.

Устная же форма дискурса, реализующаяся в выступлениях политиков, требует от слушателей известного сосредоточения в силу ограниченности времени выступления. Цель этой форма дискурса та же, что и у письменной разновидности — убедить в правильности выдвигаемых положений, вызвать соответствующее отношение к излагаемым фактам, а иногда и побудить к действию. Живое общение с аудиторией создает благоприятные условия для контаминации синтаксических, фонетических и лексических признаков письменной и устной речи. Таким образом, мы имеем все основания утверждать, что по всем своим признакам экологический дискурс относится к письменному типу речи, не исключая, при этом, возможные модификации в сторону живой разговорной речи.

Стоит также отметить тот факт, что в газетных статьях в большей степени можно наблюдать смесь информационной составляющей со стремлением к убедительности, в то время как в выступлениях, посвященным проблемам экологии, акцент делается на установление должного контакта с аудиторией и оказание соответствующего влияния на нее.

Таким образом, для экологического дискурса в средствах массовой информации характерен акцент на оказании воздействия на реципиента, на убеждении его в достоверности поступающей информации и правоте излагаемой точки зрения в отношении обсуждаемой проблемы. При этом подразумевается, что реципиент примет позицию,

которую поддерживает отправитель информации, (журналист, политический деятель и т.д.), и будет действовать соответствующим образом.

### **Список использованной литературы**

1. Гурочкина А.Г. Понятие дискурса в современном языкознании // Номинация и дискурс: межвузовский сборник научных трудов / под ред. Л.А. Манерко. - Рязань: Изд - во РГПУ, 1999. - С.12 - 15
2. Желтухина М.Р. Тропологическая суггетивность масс - медиального дискурса: о проблеме речевого воздействия тропов в языке СМИ. - М.: Ин - т языкознания РАН; Волгоград: Изд - во ВФ МУПК, 2003. - 65бс.
3. Иванова Е.В. Эколингвистика т метафорическая картина природы в медийном экологическом дискурсе // Перевод и сопоставительная лингвистика: периодический научный журнал / под ред. А.Б. Шевнина. - Екатеринбург: Уральский гуманитарный институт, 2007. - С. 119 - 126
4. Карасик В.И. О типах дискурса // языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб.науч.тр. - Волгоград: Перемена, 2000. - С.5 - 20.
5. Миронова Н.Н. Оценочный дискурс: проблемы семантического анализа // Известия АН: серия литературы и языка. - М.: 1997. - Вып. 4. - С.52 - 59.

© Т.А. Филиппова, 2017

**УДК 8.82.0**

**С.В. Хорошилова**

студент 1 курса магистратуры Гуманитарного института  
Северо - Кавказский федеральный университет  
г. Ставрополь, Российская Федерация

### **ЖАНРОВАЯ ТИПОЛОГИЯ НАУЧНО - ПОПУЛЯРНОЙ ПРОЗЫ Я.В. АБРАМОВА**

Научно - популярный стиль часто выделяется как одна из разновидностей научного стиля в связи с наличием дополнительных задач коммуникации, и своей целью имеет изложение научного знания широкому кругу читателей. Современные исследователи выделяют три формы популяризации научного знания: общеобразовательную, интранаучную (удовлетворяющую профессиональным запросам специалистов, стремящихся выйти за пределы своей научной специализации) и интернаучную (выполняющую междисциплинарные интересы ученых) [4, стр. 237]. Рассматриваемый нами период творчества Я.В. Абрамова относится к концу XIX века, а значит, что такая типология не вполне характерна для данного времени. В связи с этим наиболее близкой формой донесения научного знания является общеобразовательная, а учитывая исторические, политические, социальные факторы, а также специфику деятельности Я.В. Абрамова, ее можно назвать просветительской.

В конце XIX века в России происходят значительные изменения. Проведенные реформы приводят к росту городского населения, а соответственно и к расширению читательской аудитории. Возникает потребность не только в живой, оперативной информации, но и в разноплановом научно - публицистическом материале, доступном широкому кругу читателей.

Независимо от времени создания в научно - популярных текстах автор выступает связующим звеном между специалистами в областях научного знания и различными группами читателей: социальными и возрастными. Так, в предисловии к изданию «Новейшие успехи знания. Популярные очерки» 1890 года Я.В. Абрамов поясняет назначение собранных в книге статей, а также определяет круг читателей: *«Книга имеет в виду класс читателей, не получивших специального образования, почему изложение ее и принаровлено к подготовке таких читателей. Кроме того нужно заметить, что, обзревая новейшие завоевания человеческого ума, автор имеет в виду, главным образом, практические последствия этих завоеваний, их непосредственную пользу для человека»*[1, стр.3].

В системе словесно - образных средств научно - популярных произведений отражается его зависимость от содержания, функций, целевого назначения, жанра произведения. Научно - популярный текст представляет собой стиливую контаминацию, в которой присутствует прежде всего общенаучная лексика и термины, обрамленные специальными введениями и объяснениями, способными сделать информацию более доступной и понятной читателю. С другой стороны для научно - популярного текста характерна экспрессивность и своего рода субъективность. В очерках и статьях, относящихся к этому стилю, часто встречаются речевые элементы (вступления в речь, выход из речи, членение речи), а также эмоционально - оценочные средства (акцентирование внимания и привлечение интереса читателей к тем или иным явлениям, описанным в статье, что отображает авторскую оценку) и художественные приемы (различные тропы и фигуры). Таким образом, особенностями научно - популярного стиля как речевой системы являются динамизм, конкретность, образность, субъективно - объективный характер изложения.

Научно - популярные сочинения Я.В. Абрамова представляют огромный спектр познаний автора в различных областях науки. Обратимся к книге «Новейшие успехи знания. Популярные очерки», на базе которой, можно выделить ряд освещаемых направлений научного знания, среди них: медицина, психофизиология, биология, сейсмология, техника, экология.

Авторское жанровое определение сочинений Я.В. Абрамова как очерков не вполне корректно. Очерк, в современном его понимании как эпического прозаического жанра, находится на стыке художественной литературы и публицистики и приближается к рассказу. По одной из классификаций различают художественный и публицистико - документальный очерки. По мнению же Т.А. Беневоленской, исторически сложившаяся специфика очерка состоит в том, что этот жанр «пограничный», «гибридный» соединяет в себе три рода (типа) творчества: художественную литературу, науку и публицистику.

Многочисленные произведения Я.В. Абрамова научно - популярного характера жанрово представляют совокупность трех типов творчества, и их можно разделить на несколько категорий:

- Прежде всего, это *статьи*, близкие к очеркам, освещающие какую - либо проблему, открытие или достижение научного характера («Азиатская холера», «Предсказание погоды», «Землетрясения» и др.).
- Научно - популярные *очерки*, в полной мере отражающие субъективность повествования, к ним можно отнести очерк «Народная медицина», цикл «Из области гигиены».
- Отдельно стоит сказать о серии биографических и художественно - биографических книг «Жизнь замечательных людей», которые издавались с 1890 года: «М. Фарадей: его жизнь и научная деятельность», «Два великих француза: Благодетель человечества Луи Пастер и апостол образования Жан Масэ», «Ибсен и Бьернсон: Литературные характеристики» и многие другие.

Последние имеют подзаголовки «биографический очерк», но в действительности представляют собой литературные биографии, освещающие не только жизненный путь ученых, литераторов, исследователей, но и научные изыскания каждого, совершенные в своей области.

В традиционной классификации выделяется целый ряд биографий: художественная, научная, популярная, академическая, но при этом допускается и взаимодействие жанровых тенденций. Процесс такого взаимодействия порождает жанр научно - популярной биографии, к которому можно отнести работы Я.В. Абрамова серии «ЖЗЛ».

Таким образом, использование определения жанра очерка в современном его значении относительно научно - популярных сочинений конца XIX века не вполне приемлемо и обусловлено литературными и культурными тенденциями того времени. В частности, велико влияние традиций «Натуральной школы», а также смены литературных поколений, произошедшей в 90 - е годы XIX века: в этот период уходят крупные писатели того времени, а вместе с ними и жанр романа, затрагивающие одновременно различные вопросы современности в историческом, социальном, психологическом, философском аспектах. Несмотря на это очерки Я.В. Абрамова не потеряли своей литературной и образовательной ценности и в наше время, а сам он внес огромный вклад в развитие жанров научно - популярного стиля.

#### **Список использованной литературы:**

1. Абрамов Я. В. Новейшие успехи знания. Популярные очерки. – СПб., 1889 (1890). – 306 с.
2. Абрамов Я. В. М. Фарадей: его жизнь и научная деятельность: Биографический очерк. – СПб., 1892. – 80 с., илл. [Серия «ЖЗЛ»].
3. Абрамов Я. В. Песталоцци: Его жизнь и педагогическая деятельность: Биографический очерк. – СПб., 1893. – 88 с., илл. [Серия «ЖЗЛ»].
4. Кожина М.Н. Стилистический энциклопедический словарь русского языка. – 2 изд., испр. и доп. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 696 с.
5. Литературная энциклопедия терминов и понятий. Гл. ред. Николюкин А.Н. – Изд - во «Интелвак», 2001. – 1600 с.

© С.В. Хорошилова, 2017

## ЯЗЫК ДЕЛОВЫХ ДОКУМЕНТОВ В СИСТЕМЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТИЛЕЙ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Язык деловых документов относится к стилю научной прозы, который исследователи трактуют по-разному: деловой стиль; рассудочный слог; научно-профессиональный стиль; технический стиль; стиль научного изложения; стиль интеллектуальной речи и т.п.

В научной литературе проблемы научной прозы в том или ином аспекте отражены в работах А. Пумпянского, В. Виноградова, И. Аксельрода, Р. Будагова, Ш. Балли, Дж. Бейкера, Р. Брауна и др. [Пумпянский А.Л. Функциональный стиль научной и технической литературы.

Данный речевой стиль признается огромным большинством исследователей языка и, приступая к описанию стиля научной прозы, или, в более общем плане, к характеристике ряда стилей литературного языка, нередко подчеркивают настоятельную необходимость изучения стиля научного изложения.

Однако, несмотря на почти всеобщее «признание», несмотря на то, что научная проза является авторитетным источником, определяющим характер употребления тех или иных слов, число работ, посвященных анализу научной прозы, сравнительно невелико, хотя мы живем, как принято говорить, «в век науки» и являемся свидетелями того, сколь многообразна и многочисленна современная научная литература.

Функция научного мышления представляет собой познание окружающего нас мира путем создания логических категорий. В свою очередь теоретическое мышление, осуществляемое в логически оформленных понятиях и систематизированное с помощью слов - терминов, входит в содержание видов общественного сознания; науки, философии, этики, политической и правовой теории. Поскольку отбор языковых средств определяется, в частности, особенностями той или иной области человеческой деятельности, то специфика этой деятельности дает нам возможность, в целом, постулировать как закономерности отбора языковых средств в данном речевом стиле, так и функциональные задачи этого стиля. И обратно: лингвистический анализ научного произведения способен дать совершенно новый аспект чисто специально - научной стороны изучаемого произведения.

Обобщая точки зрения вышеуказанных авторов, можно считать, что к задачам научной прозы следует, прежде всего, отнести доказательство определенных положений, гипотез; аргументацию; точное и систематическое изложение научных вопросов в целях описания, определения и объяснения явлений природы и общественной жизни, в целях передачи суммы знаний, сообщения новых результатов исследования. При помощи совокупности выразительных средств, присущих языку научного изложения, описывается действительно существующее и доказывается истина.

В результате научная проза строится в основном из ряда рассуждений и доказательств. Точность последних достигается полнотой высказывания (которое не дополняется здесь

знанием ситуации данного момента, но рассчитано на постоянную значимость) и смысловой точностью

Логическая строгость, объективность, последовательность и точность – вот те свойства, которые считаются идеалом научной прозы.

Стилеобразующим началом всех научных работ, несмотря на разнообразие индивидуальных стиливых манер, является логическая последовательность изложения, ориентация на логическое восприятие и вызванное этим обстоятельством широкое распространение интеллектуальных элементов высказывания.

В авторских научных работах, прежде всего, интересует цепь последовательных, стройных логических суждений, поставленных в причинно - следственную связь и раскрывающих не случайное и единичное, а общее, закономерное. Исследователь стремится с наибольшей точностью; развить систему суждений и доказательств, исчерпать в логической последовательности то или иное положение в целях создания научных абстракций.

Поскольку научное творчество отражает рассудочную деятельность человека, то и язык научных работ характеризуется логическим построением. Это касается как лексических, так и синтаксических особенностей языка научного изложения. Стремление к наиболее полному соответствию форм языка содержанию высказывания приводит к использованию многочисленных терминов.

Несколько преувеличивая, на наш взгляд, значение термина для развития языка научного повествования, Ш. Балли говорит: «термин в области лексики и формула в области синтаксиса являются теми идеальными типами языкового выражения, к которым неизбежно стремится научный язык». Для стиля научной прозы характерно употребление слов в ведущем предметно - логическом значении, называемом иногда реально - логическим, прямым предметно - логическим, значением. Подбором лексики научный текст всегда обнаруживает потребность показать лишь объективную сторону вещей, и «в сочинениях всякого истинного ученого непременно чувствуется, что этот способ выражения является плодом непрерывного... усилия ума».

Если слова применяются для выражения мысли, которая, отвлекаясь от единичного и случайного, направлена на общие, родовые свойства явлений действительности, тогда значение слова лишается изобразительности и становится в той или иной мере абстрактным. Использование слов в таком значении характерно для речи, которая имеет своим содержанием научное мышление.

Для научного изложения типичны четкий синтаксис и соблюдение определенного порядка слов в плане строгой логической последовательности. Синтаксические конструкции научных работ тяготеют к стереотипности. Это, а также широкое использование терминов и слов, лишенных изобразительности, традиционная склонность к отображению нормативной лексики и фразеологии, наличие элемента строгой письменной традиции составляют специфику стиля научных работ. Благодаря этим закономерным свойствам стиль научного изложения существует в нашем сознании как живой функциональный стиль, как определенным образом замкнутая система.

В настоящее время одной из наиболее стремительно развивающихся отраслей деятельности в нашей стране является сфера бизнеса. В период интенсивного развития коммерческих связей с представителями фирм и деловых организаций зарубежных стран

появляется необходимость изучать иностранный язык с ориентацией на практическое использование его в сфере делового общения. Это обусловило большой интерес к стилю официально - деловой речи, в частности к жанру деловых писем.

Деловое письмо в современную эпоху остается важным источником информации. Кроме того, оно было и остается средством документирования этой информации, ибо такие источники информации как телефон или сотовая связь, пригодные для решения оперативных вопросов, не оставляют никаких материальных следов.

Деловое письмо - обобщенное название деловых текстов, имеющих правовую значимость, выделяемых в связи с особым способом передачи информации, которые отражают определенную коммуникативную ситуацию и отличаются единством темы, особым графическим оформлением и композиционным построением, временной и пространственной точностью, документальностью и конкретностью, использованием средств речевого этикета для обеспечения адекватности восприятия содержания адресатом.

Деловая переписка позволяет обсуждать и решать важные вопросы и проблемы. Сегодня все более и более очевидным становится тот факт, что понятие «конкурентоспособность» в рыночной экономике неразрывно связано с понятиями «компетентность» и «профессионализм». Профессионализм же менеджера, руководителя любого уровня предполагает языковую компетентность. Навыки владения популярными жанрами как устной, так и письменной деловой речи входят в число важнейших профессиональных навыков. В жанре делового письма реализуются внешние связи организаций. Умение составить текст официального письма, коммерческое предложение, ответить на запрос во многом определяет эффективность работы организации в целом, определяет ее имидж и культуру. Письмо, запрос, коммерческое предложение, обнаруживающее речевую беспомощность составителя и составленное без знания стилистических норм, может быть расценено, помимо функционального несоответствия целевым установкам, как антиреклама, что влечет за собой снижение серьезности отношения к воспринимаемой информации. Деловые письма подготавливают заключение сделок, важные встречи, переговоры, содержат служебную информацию, претензии, предложения, то есть при помощи деловой корреспонденции, представляющей собой письменный диалог юридических лиц, решаются важнейшие вопросы экономико - правовой деятельности организаций.

Официально - деловой стиль было бы неверно и несправедливо, неточно называть канцелярским. Стиль этот целесообразный, имеющий свои средства выражения, способы называния предметов и явлений, и даже по - своему выразительный.

Соблюдая нормы официально - деловой речи, мы отдаем дань не штампам и канцеляризмам, а объективно сложившейся традиции построения речи в соответствии с выражаемым содержанием, обстановкой и целью высказывания. Так, в разговоре можно сказать: "С сегодняшнего дня я в отпуске". В заявлении же требуется написать: "Прошу считать меня находящимся в отпуске с такого - то числа". Такова традиция, такова форма и манера написания заявлений и других деловых бумаг. Такая форма целесообразна, оправдана в данной сфере общения.

### **Список использованной литературы**

1. [Гальперин И. Р. Текст как объект лингвистического исследования. - М., 1981.]

2. Социолингвистическую значимость письма подчеркивал Ш. Балли [Балли Ш. Французская стилистика. - М., 1961.]
3. [Navranek V. Studie o spisovnem jazyce. Praha, 1963, s. 84.]
4. Будагов Р.А. Язык и речь в кругозоре человека. - М.: Добросвет - 2000;
5. Аксельрод И.В. Стилистика современного английского языка. - Л., 1973;
6. Виноградов В.В. О понятии стиля языка // Изв. АН СССР, 1955

© А.М.Хотджыева, 2017.

**УДК 81**

**Хотджыева А. М.**

КЧГУ им. У.Д. Алиева Институт филологии 34 группа  
г. Карачаевск, КЧР, Российская Федерация

## **ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЯЗЫКОВЫХ И ВНЕЯЗЫКОВЫХ ФАКТОРОВ**

История английского языка начинается с завоевания Британских островов германскими племенами в 5 веке н.э. В то время острова были заселены кельтами, которые пришли в Британию с европейского континента. В экономическом и социальном планах кельты представляли собой родовое сообщество, состоявшее из кланов, семейных групп и племен. Они занимались в основном земледелием.

Завоевание Британских островов германскими племенами (англами, саксами, ютами) началось в 449 г. н.э., когда завоеватели вторглись на острова под предводительством двух германских королей – Хенгиста и Хорсы (Hengist, Horsa). До этого момента германцы также совершали набеги.

Борьба кельтов с завоевателями длилась долго, и англосаксонское правление окончательно установилось только в конце 6 в. Примерно к 700 г. англосаксы заняли большую часть Англии (кроме Корнуоллского полуострова, Уэльса, северо - западных районов и южной Шотландии).

Хотя завоеватели принадлежали к разным германским племенам, их языки и культуры были очень похожи, и они считали себя одним народом.

К примеру, словом “Engle” (англы) назывались все германские завоеватели. Оторвавшись от континентального германского языка, западногерманские диалекты, на которых говорили завоеватели, слились, что привело к появлению нового германского языка – английского.

В истории развития языка за периодами бурных и обширных изменений могут следовать периоды относительного спокойствия. В процессе развития язык изменяется не только под влиянием языковых законов и перемен, но и благодаря изменениям в общественной жизни языкового сообщества. Таким образом, разделяя историю английского языка на хронологические периоды, отечественные исследователи принимают во внимание и лингвистические, и экстралингвистические аспекты.

Границы между периодами развития английского языка связаны с историческими событиями, повлиявшими на язык.

Согласно этому подходу, история английского языка подразделяется на следующие периоды:

I. Древнеанглийский – начинается с завоевания Британии германскими племенами (5 в. н.э.); заканчивается норманнским завоеванием (1066 г.).

Охватывает период с 5 - 7 в.в. до конца 11 в. н.э.;

В древнеанглийский период развития английский язык (7 - 11 вв.; называется англосаксонский язык) представлен 4 диалектами; нортумбрийским, мерсийским, уссекским и кентским. Значительное количество латинизмов в древнеанглийской лексике явилось результатом проникновения в Англию христианства (с 6 в.), а также переводов с латинского языка трудов различных авторов. Из языка кельтского населения Британии сохранились главным образом географические названия.

Набег скандинавов (с кон. 8 в.), закончившиеся подчинением Англии в 1016 дат. королю, и создание сканд. поселений привели к взаимодействию близкородственных языков - английского и скандинавских, что сказалось в наличии в современном английском языке значительного количества слов скандинавского происхождения и способствовало усилению ряда грамматических тенденций, имевшихся в древнеанглийском языке.

Завоевание Англии норманнами в 1066 привело к длительному периоду двуязычия: французский язык функционировал как официальный язык, а английский язык продолжал употребляться (имея в 12 - 15 вв. 3 основные диалектные зоны - северную, центральную и южную) как язык простого народа. Длительное употребление французского языка в Англии привело к тому, что после вытеснения его из официальной сферы к 14 в. в английском языке продолжают сохраняться обширные пласты французской лексики.

Хотя древнеанглийский был не в столь сильной степени флективным языком, как санскрит, древнегреческий или латинский, в нем имелась сложная система склонений и спряжений. Поскольку у имен существительных сохранялись падежные окончания, многие отношения могли выражаться без помощи предлогов, в отличие от современного английского языка.

II. Среднеанглийский – начинается с норманнского завоевания и продолжается до конца 15 в. В 1485 г. завершилась Война Роз, что означало упадок феодализма и возникновение капитализма в Англии; эти события также повлияли на развитие английского языка. В 15 в. появилось книгопечатание (1475 г.), что стало немаловажным событием в социальном и лингвистическом планах. Среднеанглийский период подразделяется на ранний среднеанглийский (12 - 13 в.в.) и поздний среднеанглийский (14 - 15 вв.).

Среднеанглийский период развития английского (12 - 15 вв.; иногда называется среднеанглийский язык) характеризуется фонетическими и грамматическими изменениями, резко отграничившими среднеанглийский от древнеанглийского периода. Редукция неударных гласных привела к значительному упрощению морфологической структуры, а на основе грамматизации глагольных словосочетаний складывалась новая система глагольных парадигм. В 16 - 17 вв. складывается так называемый ранненовоанглийский язык.

В сложной системе глагольных времен, постепенно пришедшей на смену бинарной временной системе древнеанглийского языка, которая изначально выражала представление

о времени как о противопоставлении настоящего - будущего времени прошедшему, усматриваются два важных изменения. Первое заключается во все более широком употреблении расширенных форм типа I am eating "я ем (в данный момент)" за счет простых форм типа I eat "я ем (вообще)". Это изменение проистекает из желания придать действию, описываемому глаголом, больше живости и реалистичности – и этим оно отличается от других современных тенденций в языке, в целом стремящихся к большей экономичности и краткости языкового выражения. Второе изменение состоит в более широком использовании расширенных форм глагола go "идти" для передачи ближайшего будущего, как в высказывании We are going to write «Мы сейчас будем писать» вместо We will write «Мы будем писать». Глагол go, прежде означавший walk "идти пешком" (как у Беняна в Пути паломника: «I have resolved to run when I can, to go when I cannot run, and to creep when I cannot go» "Я порешил, покуда смогу, бежать; идти, когда не смогу бежать, и ползти, когда не смогу идти"), ныне настолько лишился своего прежнего вещественного значения, что может использоваться в качестве вспомогательного глагола при самом себе, как в выражении: We are going to go a long way «Мы собираемся пройти долгий путь».

Другой отличительной особенностью современного английского языка является все нарастающее использование фразовых глаголов в функции существительных: comeback "возврат к прежнему состоянию или положению", setback "откат назад; рецидив", comedown "деградация, потеря достоинства или социального положения", buildup "наращивание сил; лесть", followup "последующие мероприятия; дополнительная информация", holdup "грабёж; затор", leadin "введение, заставка", input "вклад; ввод" и т.п.

Современный английский язык имеет большое количество территориальных диалектов: в Великобритании - шотландский диалект, группа северных, центральных (восточно - центральных, западно - центральных), южных и юго - западных диалектов; в США - восточно - английская, средне - атлантическая (центральная), юго - восточная, средне - западная группы. Диалектное варьирование английского языка в Великобритании носит значительно более ярко выраженный характер, чем в США, где основой литературной нормы становится центральный диалект.

### Список использованной литературы

1. Аракин В. Д. История английского языка: Учебное пособие. - М., 1985
2. Арбекова Т. И. Лексикология английского языка: Учебное пособие. - М., 1977
3. Таганова Т.А. Отражение американского варианта английского языка в словарях современного английского языка различных типов. – Иваново: ИвГУ, 2000.

© А.М.Хотджыева, 2017.а

УДК 1751

**М.А. Шеломенцев**, аспирант  
Уральский государственный педагогический университет  
г. Екатеринбург, Российская Федерация

### АВТОМАТИЧЕСКИЙ ПОИСК И АНАЛИЗ ФРАЗЕОЛОГИЗМОВ В ТЕКСТЕ

В данной статье рассматривается создание и описание алгоритма поиска фразеологизмов в тексте, а также их группирование по темам, выделенным Р.И. Яранцевым в словаре

Русская фразеология: Словарь - справочник. Также нами было уделено внимание описанию определения и функций фразеологизмов.

Поэтому в первую очередь мы приводим определение данное В.Н. Телией. Фразеологизм – это микротекст, «в номинативное основание которого, связанное с ситуативным характером обозначаемого, втягиваются при его концептуализации все типы информации, характерные для отображения ситуации в тексте, но представленные в виде «свертки» готовой к употреблению как текст в тексте» [3, с. 8].

Также дополним его тем, что фразеологизмы «представляют одну семантическую единицу (семему), что делает их подобными слову, отрывает от сферы словосочетаний и дает основание рассматривать в качестве особых единиц лексической системы» . [2, с. 195].

И, безусловно, стоит добавить, что мы рассматриваем и анализируем фразеологизмы исключительно как часть когнитивной системы, «особой структуры знания» [1, с. 45]

Для анализа и распределения фразеологизмов нами был выбран фразеологический словарь Р.И. Яранцева. Именно в нем анализируется и распределяется по тематическим группам наибольшее количество фразеологических единиц (далее ФЕ). Так как, «за основу для отбора ФЕ был взят корпус Фразеологического словаря русского языка под редакцией А. И. Молоткова (ФСРЯ), самого серьезного, научно - обоснованного российского фразеологического словаря XX века.»[4, с. 7]

Р.И. Яранцевым были выделены три тематические группы фразеологизмов:

1. Эмоции и чувства человека;
2. Свойства и качества характера человека;
3. Характеристика явлений и ситуаций.

В первой тематической группе были выделены те ФЕ, что выражают определенные эмоции и чувства человека: «быть на седьмом небе», «взять за душу», «носить на руках» и другие. Во второй тематической группе раскрываются черты характера человека: «служить верой и правдой», «принимать близко к сердцу» и другие. В третьей группе мы можем видеть отношение к явлениям и ситуациям: «водить за нос», «обвести вокруг пальца», «вопрос жизни и смерти» и другие.

В каждой тематической группе приводятся примеры тематических рядов, которые еще более конкретно стараются описать каждую ФЕ.

Так, в «Эмоциях и чувствах человека» Р.И. Яранцев выделяет 29 тематических рядов. В «Свойствах и качествах характера человека» - 36 тематических рядов. И самая многочисленная группа, «Характеристика явлений и ситуаций», насчитывает порядка 127 тематических рядов.

Нами был разработан компьютерный алгоритм (скрипт), позволяющий в автоматическом режиме анализировать любой загруженный текст на русском языке на предмет поиска фразеологизмов, после чего выдавать проанализированный текст с выделенными ФЕ и таблицу формата Microsoft Excel с группированными по тематическим группам и рядам ФЕ.

В первую очередь нами будет описан алгоритм подготовки словарной базы для данного скрипта. После этого мы опишем то, каким образом происходит поиск ФЕ в тексте.

Как было сказано ранее, за основу словарной базы нами был взят фразеологический словарь Р.И. Яранцева. Поэтому в самом начале необходимо было привести

представленные им ФЕ в тот вид, который был бы понятен нашему алгоритму. То есть имел бы ту структуру, которая была бы воспринята скриптом.

Поэтому для каждой ФЕ были поставлены в соответствие одна или множество искомым форм. Для этого были произведены следующие изменения.

Прежде всего, все варианты в записи исходных фразеологизмов (в квадратных скобках, через слэш ( / ), со списком возможных окончаний), представленных в словаре Р.И. Яранцева были разложены на ряд возможных форм данного фразеологизма, по одной в одну форму.

К примеру, данным образом фразеологизмы представлены в словаре:

- Не смыкать / не сомкнуть глаз
- Идти [катиться] / пойти [покатиться] под гору.

К такому виду они были приведены:

- «Не смыкать глаз.»
- «Не сомкнуть глаз.»
- «Идти под гору.»
- «Катиться под гору.»
- «Пойти под гору.»
- «Покатиться под гору.»

Далее были убраны все необязательные элементы в угловых скобках. Как к примеру, здесь: «<В> свой час». А также убраны некоторые элементы, не помеченные необязательными, но которые могут отсутствовать в речи. Как, например:

- "бог (его / их / нас) знает" - убраны личные местоимения;
- "знать ходы и выходы" - убрано слово "знать";
- "быть на голову выше" - убрано "быть";

и т.п.

В некоторых случаях личные формы глаголов были заменены на инфинитив, а формы прилагательных на начальные (если в речи возможно употребление этих глаголов или прилагательных в разных формах), например:

- "бровью не шевельнул (- а, - и)" >> "бровью не шевельнуть";
- "чист (- а, - ы) как стеклышко" >> "чистый как стеклышко".

Также были помечены специальными символами некоторые слова и связи слов:

" \_ " (вместо пробела) — растягиваемое соединение слов; фиксирует словоформы и последовательность, допускает посторонние слова между. Также им помечены все сочетания предлога с последующим словом ("с \_ трудом").

"=" (вместо пробела) — жёсткое соединение слов; фиксирует словоформы, последовательность и расположение пары слов рядом.

"+" (вплотную к слову) — изменяемое слово; принудительное формирование списка всех словоформ.

"~" (вплотную к слову) — неизменяемое слово; для слов, которые могут быть отнесены скриптом к изменяемому, но на деле не должны изменяться.

Символом "=" автоматически помечены все сочетания частицы "ни" с последующим словом, конструкции с предлогами типа "ни=с=чем", а также некоторые сочетания слов вручную.

Символом "+" помечены прилагательные в начальной форме в некоторых случаях, где они могут присутствовать в разных формах ("чистый+ как стеклышко").

Символом "~" помечены, например, неизменяемые инфинитивы ("приказать долго жить~", "нельзя глаз оторвать~")

Для каждой формы каждого фразеологизма автоматически определён маркер, т.е. слово, или словосочетание, или регулярное выражение, наличие которого является необходимым, но не достаточным признаком наличия данной формы фразеологизма. Например:

- "бояться как черт ладана": маркер - слово "черт";
- "ни за какие пряники": маркер - сочетание "ни за какие".

Автоматически созданы списки словоформ:

- всех глагольных форм для всех инфинитивов (кроме помеченных неизменяемыми); например, "закладывать фундамент": 70 форм для слова "закладывать";
- всех форм для слов, помеченных символом "+";
- всех согласованных форм по падежам и числам для существительных и прилагательных в фразеологизмах типа "существительное + прилагательное" типа "желторотый птенец", "вольная пташка".

В качестве прилагательных расценивались также местоимения соответствующего типа и порядковые числительные.

Далее нами будет описан способ поиска ФЕ в тексте на основе собранной базы ФЕ, составленной на основе фразеологического словаря Р.И. Яранцева.

В первую очередь скрипт, основываясь на списке всех маркеров, существующих в базе, последовательно анализирует загруженный текст. Последовательно ищется текущий проверяемый маркер. После чего составляется список предложений текста, в которых он найден. И если данный маркер не найден в тексте, скрипт переходит к следующему. Если предложения с данным маркером были найдены, то каждое предложение анализируется отдельно.

В каждом найденном предложении с маркером производится полный поиск всех форм всех фразеологизмов, соответствующих этому маркеру. Проверяется наличие в предложении всех входящих слов искомой формы во всех возможных перестановках. Для каждой перестановки на место изменяемого слова подставляются поочерёдно все его словоформы. К примеру, взять – взял, возьмите, взяла и другие.

У данного скрипта есть выбираемый пользователем параметр – это количество посторонних слов между искомыми словами. К примеру - "взял в работу", "взяли его в работу" – 1 постороннее слово (его), "возьмите это завтра же в работу" – 3 посторонних слова (это, завтра, же).

Перестановка слов осуществляется только в заданном порядке, но с возможным присутствием посторонних слов между ними. Например, для фразы "взять в \_ работу" будет проверена также перестановка "в работу взять", но не будет проверяться "взять работу в".

Также возможен поиск только тех ФЕ, которые представлены в тексте точно так же, как в собранном нами словаре, без включения посторонних слов.

Таким образом, данные ФЕ ищутся только в точно в заданной форме и последовательности, без посторонних слов между ними. Например, для фразы "уходить ни=с=чем" сочетание "ни с чем" будет искаться именно в такой форме и

последовательности слов. Если найдены все слова искомой формы фразеологизма, он считается найденным, выделяется найденный участок в тексте, делается соответствующая запись в таблицу. Затем скрипт переходит к следующему поиску.

Таким образом, нами был разработан скрипт, работающий в среде Microsoft Word и позволяющий в автоматическом режиме искать и распределять ФЕ, найденные в тексте.

С его помощью возможен качественный автоматический анализ большого объема текста за короткий промежуток времени на основе тематических рядов, выделенных Р.И. Яранцевым.

#### **Список литературы:**

1. Кубрякова Е.С. Начальные этапы становления когнитивизма: лингвистика - психология - когнитивная наука // Вопросы языкознания. 1994. № 4.
2. Розенталь Д. Э, Теленкова М. А. Словарь - справочник лингвистических терминов. - М.: Просвещение, 1975. - 543 с.
3. Телия В.Н. Русская фразеология. Семантический, прагматический и лингвокультурологический аспекты / В.Н. Телия. М., 1996. — 215 с.
4. Яранцев Р. И. Русская фразеология. Словарь - справочник: ок. 1500 фразеологизмов / Р. И. Яранцев. - 4 - е изд., стереотип. - М.: Русский язык - Медиа, 2006. - 894 с.;

© М.А. Шеломенцев, 2017

**УДК 801**

**Т.Э. Шестакова**

К.ф.н., доцент

ВШСГНиМК, С(А)ФУ им. М.В. Ломоносова

Г. Архангельск, Российская Федерация

### **КАТЕГОРИЯ ИНТЕНСИВНОСТИ КАК СРЕДСТВО ЭКСПЛИКАЦИИ КОНТРАСТА В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ**

В современных филологических исследованиях категория интенсивности рассматривается и как языковая семантическая категория, выражающаяся в семантике языковых единиц разных уровней, и как текстовая категория, которая проявляет себя в структуре и семантике целого текста и отражает своеобразие художественного мира писателя. Обнаруживаясь на коннотативном уровне языка и речи, интенсивность оказывается неразрывно связанной с субъективно - прагматическими категориями экспрессивности, эмотивности, оценочности и образности. В ее основе количественное изменение признака, которое можно отразить на шкале градуальности, некое отклонение от «нормальной» меры, т.е. общепринятой нормы [2, с. 56].

Предпочтения в выборе средств интенсификации, а также принципов (приемов) их организации в тексте отражают особенности моделирования автором художественного мира. В настоящей статье интенсививы рассматриваются как важнейшее средство выражения контраста – ведущего принципа организации художественного целого.

Контраст как универсальное свойство любой системы закономерно обнаруживается в художественном тексте, представляющем собой особую эстетическую систему. Организация единиц любого уровня текста подчиняется заданным автором эстетическими значимым оппозициям. Так, в произведениях отечественной словесности традиционными стали оппозиции любовь – смерть, добро – зло, духовное – плотское, пороки – добродетели и др. Исследованию контраста как ведущего принципа организации художественного текста посвящены исследования известных русских филологов – Л.Ю. Максимова [3], Л.А. Новикова [4], В.В. Одинцова [5] и других. Значимым для предпринятого исследования является также понятие стилистического контраста – «принципа линейно - синтагматической организации речевого произведения, который заключается в резком противопоставлении различных элементов текста с целью создания определенного стилистического эффекта» [6, с. 322]. Проявляющийся в столкновениях противоположностей, противоречиях внутри одной сущности, в сопряжении несоединимого, контраст усиливает художественную выразительность. Как особый стилистический прием, он часто эксплицируется в художественном тексте с помощью средств интенсификации. Представляется интересным рассмотрение последних в произведениях И. Бабеля – писателя, в основе художественного освоения мира которого лежит контраст. Выявим основные средства выражения категории интенсивности в цикле новелл «Конармия», определим их концептуальную значимость и роль в выражении контраста.

Исследователями неоднократно подчеркивалась такая особенность идиостиля писателя, как предельная, «усиленная» экспрессивность, стремящаяся к некоему пределу эмоциональности. При этом следует отметить, что средства, выражающие высокую и крайне высокую степень интенсивности признака, состояния или действия, обнаруживая семантическое сходство в пространстве текста, вступают в отношения противопоставления, контраста: образуют эстетически значимые оппозиции и способствуют созданию амбивалентных образов.

Так, средства интенсификации в большом количестве представлены в описании ситуаций перехода через Збруч и ночлега в квартире еврейки, которые рассказчик воспринимает во всем многообразии чувственных ощущений (новелла «Переход через Збруч»). Интенсивы здесь служат для усиления множества признаков: они передают громкость и силу звучания, насыщенность цвета, степень разрушения, интенсивность движения и др. Эстетически значимая в тексте новеллы оппозиция *жизнь – смерть* актуализируется с помощью языковых средств, выражающих значение интенсивности и входящих в семантические ряды (далее – СР) «звук», «цвет», «смерть, разрушение». При этом в один ряд часто объединяются единицы, маркирующие полярные члены ключевой оппозиции и находящиеся в отношениях контраста. Рассмотрим эти ряды.

СР «цвет» и «звук» актуализируют оппозицию *жизнь – смерть*. Так, во втором абзаце выделяются номинации, обозначающие яркие, насыщенные цвета и оттенки. СР «цвет» включает лексемы - интенсивы с семантикой цвета и дополнительным значением усиления: *туртурный мак (ярко - красный), цветистые пригорки (ярко - пестрый, разноцветный), оранжевое солнце* (контекстное смысловое приращение интенсивности), *сияющие ямы* (блестящие *ярко*), *почерневший Збруч (очень темный)* и др. Этот ряд взаимодействует с СР – «звук», включающим звуковые номинации, создающие образ многоголосия, звучности:

*шумливый, звучный, звонко, гул, свист, песни, гремящий (очень громкий)*. Названные ряды слов с семантикой интенсивности актуализируют идею жизни. В эти же ряды включаются лексические единицы, развивающие семантику интенсивности цвета в контексте и получающие те приращения смысла, которые связаны с их традиционным, символическим употреблением: *закат, кровь, почерневший, черный* и др. (актуализация идеи смерти). Интенсивы с семантикой отсутствия звука, абсолютной тишины (лексемы *безмолвие, тишина*; метафора *всё убито тишиной*) частотны во второй части новеллы, где мотивы смерти и разрушения доминируют.

В тексте новеллы формируется также СР, включающий в себя лексические единицы, словосочетания с общим семантическим признаком «смерть», «разрушение»: *отрубленная голова, убитые лошади, мосты разрушены, развороченные шкафы, пробить голову, глотка вырвана* и др. Семантика усиления здесь формируется словообразовательными средствами интенсификации – глагольными приставками.

Текстовая категория интенсивности актуализируется в художественном тексте с помощью различного рода повторов, прежде всего, семантических. В новелле «Переход через Збруч» формируется СР, представляющий собой совокупность тропов, обладающих общим семантическим компонентом «явление природы»: *ветер играет; гречиха встает; Вольнь изгибается, ... вползает, ... путается в зарослях* и др. Доминантное средство в ряду – антропоморфная метафора; повтор метафоры как средство интенсификации актуализирует значение интенсивности движения: она усиливает мотив движения, жизни, а также участвует в формировании идеи круговорота жизни и смерти. Сходным образом «оживает», приходит в движение костел в новелле «Костел в Новограде»: динамизм описанию придают олицетворения - интенсивы: *ревели колокола, множество огней, бежущих в высоте, пламя бьется, тени корчатся, прыгают костяные кнопки* и т.п.

Таким образом, с одной стороны, интенсивные единицы каждого СР актуализируют оппозицию *жизнь – смерть*; с другой – употребление их в одном контексте, например, в описании одной ситуации, пересечение, частичное наложение рядов снимает данное противопоставление и вновь приводит читателя к идее взаимообусловленности двух начал – жизни и смерти, идее вечного движения по кругу.

Образ персонажа у И. Бабеля почти всегда амбивалентен. В герое соединяются противоположные свойства, сталкиваются, казалось бы, исключающие друг друга с точки зрения обыденного сознания характеристики: красивое и безобразное; духовное и плотское, физиологическое; страстность и равнодушие; казацкая удаль и безволие, леность; простодушие и жестокость и т.п. Контрастность характеристик создается употреблением в узком контексте слов и словосочетаний со значением интенсивного, часто предельного, признака или свойства. Так, в новелле «Костел в Новограде» создается амбивалентный образ пана Ромуальда, в котором сопрягаются физическая крепость, безжалостность, хитрость и чувствительность, нежность: *«гнузавый скопец с телом исполина», «охваченный хриплым восторгом», «его узкая сутана <...> яростно мела все дороги», «вкрадчивые его соблазны обессилили меня», «душа, нежная и безжалостная, как душа кошки»* и др.

Интенсивы в произведениях писателя часто маркируют авторскую оценку. В новелле «Письмо» автор нарочито отстраняется от повествования, вынося на суд читателя письмо мальчика, бесстрастно, равнодушно рассказывающего о том, как «кончали» брата Федю и «папашу», но в то же время переживающего о своем жеребце Степе, оставшемся в родном

доме у матери. Нравственная оценка персонажей дана в конце новеллы: автор описывает фотографию, на которой изображены «папаша» Тимофей Курдюков и два брата Курдюковых – Федя (убитый «папашей») и Семен (убивший «папашу»): «На ней был изображен Тимофей Курдюков, плечистый стражник в форменном картузе и с расчесанной бородой, недвижимый, скуластый, со сверкающим взглядом бесцветных и бессмысленных глаз. Рядом с ним, в бамбуковом креслице, сидела крохотная крестьянка в выпущенной кофте с чахлыми светлыми и застенчивыми чертами лица. А у стены, у этого жалкого провинциального фотографического фона, с цветами и голубями, высились два парня — чудовищно огромные, тупые, широколицые, лупоглазые, застывшие, как на ученье, два брата Курдюковых — Федор и Семен». Авторская оценка обнаруживается в контрасте характеристик – физическая мощь и внутренняя пустота, «намекающая» на звериную жестокость, – которые маркируются лексическими (*плечистый стражник, недвижимый, скуластый, со сверкающим взглядом, чудовищно огромные, тупые, широколицые, лупоглазые*) и словообразовательными средствами интенсификации (*бесцветных и бессмысленных глаз*). Используя средства интенсификации, автор дает резко противоположное описание матери мальчика, ср.: *крохотная* (очень маленькая), *чахлый* (болезненный, очень слабый), при этом интенсификация характеристик сопровождается эмоцией авторского сочувствия.

Таким образом, важнейшей функцией средств интенсификации в художественном произведении является экспликация контраста – ведущего принципа организации целого текста. Интенсификация признака, действия, состояния нередко сопровождается авторской оценкой и эмоцией и репрезентируется не только общеязыковыми единицами, но и средствами выразительной речи: сравнениями, метафорами, различными повторами и др.

#### Список использованной литературы:

1. Бабель И.Э. Собрание сочинений: В 2 т. Т. 1: Рассказы; Конармия: Цикл новелл; Одесские рассказы. М., 2002.
2. Лукьянова Н.А. Экспрессивность как семантическая категория // Языковые категории в лексикологии и синтаксисе. Новосибирск, 1991. С. 3 - 23.
3. Максимов Л.Ю. О языке и композиции художественного текста // Язык и композиция художественного текста. М., 1983.
4. Новиков Л.А. Художественный текст и его анализ. М., 2003.
5. Одинцов В.В. Стилистика текста. М., 1980.
6. Энциклопедический словарь - справочник. Выразительные средства русского языка и речевые ошибки и недочеты / Под ред. А.П. Сковородникова. М., 2005.

© Т.Э. Шестакова, 2017

УДК 378; 147: 004

Юхта Н.М.

преподаватель, СпбГИК, Г. Санкт – Петербург

#### ИНТЕРАКТИВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ОБУЧАЮЩИХ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ СИСТЕМ

Современный образ жизни, социальные проблемы, политические, экономические факторы, а также бурное развитие мультимедийных технологий определяют развитие

системы образования. С изменением социума вокруг нас меняется и сам процесс образования, а развитие новых технологий дают новые возможности обучения. Компьютеризация учебного процесса повлияла на рост популярности дистанционного образования. Дистанционное обучение, как понятие появилось достаточно давно, но только внедрение новейших технологий подняло на новый уровень необходимость такого образования и качество, получаемых знаний.

Популярность дистанционного образования возрастает с каждым днем. Современный образ жизни, его быстрый темп, необходимость совмещения обучения без отрыва от работы, местоположения и других факторов значительно повысили роль такого образования. Дистанционное обучение в целом поменяло систему образования, открыв

новые возможности для обучающихся. Интернет, высокая скорость передачи данных и новейшие технологии позволяют обучаться в вузах, которые находятся не только в другом городе, но и в другой стране, получать образование в любое удобное время, на любом языке. На данный момент существуют множество курсов, открытых на базах университетов и других учреждений, которые предоставляют такую форму обучения. Современное дистанционное образование это - «новая образовательная среда, ориентированная на реализацию высокого потенциала компьютерных и телекоммуникационных технологий» [1, с. 21].

Современные информационные средства заняли важную роль в жизни человека, в том числе и образования. Дистанционное образование, позволяя, используя средства мультимедиа, получать знания, анализируя личные качества студента, его уровень знаний и так же позволяет обучаться в персональном ритме.

Уровень качества дистанционного обучения неразрывно связан с разработкой мультимедийных обучающих систем. Все больше исследователей утверждают, что внедрение подобных технологий в процесс обучения являются необходимым новшеством в модернизации процесса образования. Сегодня общепринятым является утверждение, что использование мультимедийных систем (МС) в обучении способствует заинтересованности студента, ускорению обучения и улучшению усвоения материала. В своей работе «Мультимедиа - синтез трех стихий» С. Новосельцев рассматривает мультимедиа как «интерактивные системы, обеспечивающие работу с неподвижными изображениями и движущимся видео, анимированной компьютерной графикой и текстом, речью и высококачественным звуком» [2, с. 45]. Мультимедийные технологии позволяют совмещать - звук, видео, анимацию, текст, что создает новую, невероятно богатую среду по своим возможностям, что в большей степени вовлекает в обучение, а интерактивные возможности обеспечивают своеобразный диалог. Грамотная педагогическая методика и привлекательная, гармоничная визуальная составляющая делает мультимедиа системы перспективным и популярным инструментом в образовании.

МС сочетают в себе важные свойства, такие как индивидуализация, возможность выбора для себя необходимого темпа обучения, уровня сложности, режима обучения. Эти характеристики обеспечивают эффективность мультимедийной среды обучения.

Компьютерные технологии развиваются постоянно, что позволяет усовершенствовать процесс создания МС, использовать все более яркие способы подачи, эффективно демонстрировать и подавать материал. Влияние на разные органы чувств (слух, зрение)

имеет большое значение в процессе обучения. Ученые давно выявили, что разные типы личности по - разному воспринимают информацию. Большинство людей более чувствительны к восприятию через зрение - основной способ получения информации, но многие люди задействуют в разной степени и другие органы чувств: слух, обоняние, осязание и вкус, а взаимодействие разных типов восприятия, предполагает повышение результативности, например, Н.Г.Семенова отмечает «мультимедиа, представляющие особый вид компьютерных технологий, которые объединяют в себе как традиционную статическую визуальную информацию (текст, графику), так и динамическую (речь, музыку, видеофрагменты, анимацию), обуславливая возможность одновременного воздействия на зрительные и слуховые органы чувств обучающихся, что позволяет создавать динамически развивающиеся образы в различных информационных представлениях (аудиальном, визуальном)» [4, с. 3]. Положительным фактором является возможности МС обучать людей с ограниченными возможностями. В зависимости от метода подачи информации, она усваивается в разной степени. Соответственно, взаимодействие влияния информацией на разные органы восприятия приводит к повышению усвоения материала.

Мультимедийные системы ориентированы на обучаемого, они способствуют формированию личных качеств, саморазвитие, развития мышления, адаптации к социальным условиям. Мультимедийные системы - новое слово в образовании, которые создают плодотворную среду для обучения, благодаря важному свойству адаптивности, способности учитывать индивидуальность обучаемого и повышения мотивации к обучению.

Адаптивные мультимедийные системы дают больше возможностей для обучения. Возможность настроить систему под персональные качества студента дает возможность использовать систему широкому кругу пользователей. Такое свойство системы позволяет учитывать интересы студента, его уровень знаний благодаря адаптивности мультимедиа технологий и структурирования информации. Игровое представление информации, экспериментальная, тестовая и практическая компонента способна в большее степени заинтересовать пользователя, улучшить коммуникацию.

Другим важным свойством, способствующим популярности использования МС для обучения, является свойство интерактивности. Под интерактивностью подразумевается уровень взаимосвязи между системой и студентом. Интерактивность позволяет управлять системой, используя игровую составляющую для обучения, интерактивная система это система, «которая в процессе игрового взаимодействия с пользователем в явной или скрытой форме осуществляет процесс обучения, используя активные и игровые методы обучения» [5, с. 84].

Интерактивность позволяет студенту вступать в активный процесс обучения по системе, выбирать необходимые параметры, тем самым создавая процесс активного диалога. Благодаря интерактивным возможностям взаимодействия с системой, вовлечению в процесс обучения, увеличивается мотивация обучаемого, повышается развитие творческого мышления, формируется креативный потенциал студента. Интерактивность - это свойство, которое усиливается благодаря возможностям мультимедиа. Благодаря этому симбиозу создается среда, которая имеет возможность максимально воздействовать на обучающего. Практико - игровая составляющая, может включать в себя упражнения, тесты и другие интерактивные формы взаимодействия, которые помогают моделировать ситуации

обучаемого предмета, закреплять пройденный материал. Студент может сам выбирать порядок выполнения заданий, делать несколько подходов к решению, что позволяет исключить фактор психического напряжения, и соответственно более вдумчиво и внимательно проходить задания. Интерактивные мультимедийные обучающие системы позволяют «эффективно использовать в процессе обучения многоуровневость, многоакурсность и многоаспектность, свойственную новым технологиям, возможность нелинейного структурирования материала в виде гипертекстов, гипермедиа, самых различных распределенных баз, банков данных и знаний» [3, с. 153].

Мультимедийные дистанционные системы обучения повлияли на образовательный процесс в целом. Сейчас трудно представить современный класс без мультимедийной составляющей. Обучение с помощью МС повышает эффективность, создает новые возможности для образования. МС позволяют активно развивать дистанционное образование, совершенствовать самостоятельную работу студентов.

### **Список использованной литературы:**

1) Велиджанашвили А. З. Мультимедийный технологии – современная образовательная среда / А. З. Велиджанашвили // Education Science and Psychology : Georgian Electronic Scientific J. — 2003. — Вып. 1. — С. 19—21 с.

2) Новосельцев С. Мультимедиа - синтез трех стихий / С.Новосельцев // КомпьютерПресс. - 1991. - №7. — 45 с.

3) Елинер И. Г. Развитие мультимедийной культуры в информационном обществе / И. Г. Елинер ; С. - Петерб. гос. ун - т культуры и искусств. — Санкт - Петербург : Изд - во СПбГУКИ, 2010. — 276 с. — 153 с.

4) Семенова Н.Г. Мультимедийные обучающие системы лекционных курсов: теоретические основы создания и применения в процессе обучения студентов технических вузов электротехническим дисциплинам: дис. ... д - ра пед. наук : 13.00.02 / Н.Г.Семенова. - Астрахань, 2007. — 3 с.

5) Яковлев К. С. Лингвистическое обеспечение игровой обучающей информационной системы / К. С. Яковлев ; С. - Петерб. гос. ун - т культуры и искусств. — Санкт - Петербург : Изд - во СПбГУКИ, 2012. — 84 с.

© Юхта Н.М., 2017

## **ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ**

## ВЛИЯНИЕ СОРБЕНТОВ НА ЭЛЕКТРОКАРДИОГРАММУ КРОЛИКОВ ПРИ ОСТРОМ ОТРАВЛЕНИИ ГЕРБИЦИДАМИ

Экологическое состояние регионов нашей страны требует изыскания эффективных средств для лечения животных при различного вида токсикозах. Такие препараты позволяют повысить сохранность и продуктивность животных при длительном содержании их на рационах, богатых токсикантами различного уровня [1, с.3; 2, с. 121, 4, с. 150]. Особенно этот момент актуален для рационов животных и птиц с включением кормовых культур, обработанных гербицидами, в этом случае нашли успешное применение энтеросорбенты [3, с. 243; 5, с. 29; 6, с. 8].

Для исследования сорбционной способности двух сравнительно новых энтеросорбентов: Экосила и Витартила на фоне острого отравления кроликов семероном были сформированы по принципу аналогов три группы кроликов породы «Серый великан», живой массой 3,5 - 4,2 кг. Кроликам первой группы вводили однократно, перорально с помощью зонда водную взвесь гербицида семерона в дозе 500 мг на кг массы тела, а через 10 - 15 минут после развития клинических симптомов отравления, также внутривентрикулярно, в качестве энтеросорбента задавали водную взвесь Витартила в дозе 1000 мг / кг массы тела. Кролики второй группы получали семерон в той же дозе и через 10 - 15 минут после введения гербицида, им задавали водную взвесь Экосила в дозе 1000 мг / кг массы тела. Кролики третьей группы получали только семерон и служили контролем. Снятие ЭКГ проводили в исходном состоянии и через 15, 30 минут, 1, 3, 24 и 48 часов.

Состояние кроликов контрольной группы в течение первых двух суток было неудовлетворительным. У них наблюдались яркие симптомы отравления и нормализация клинического статуса и аппетита происходила на 7 - 8 сутки опыта. Систолический показатель увеличивался на 48,3 - 53,4 %, учащался пульс на 34,6 - 48,6 %, увеличивался интервал QRST на 38,7 - 42,5 %, уменьшался R - R на 29,4 - 45,7 %, снижался вольтаж зубцов R, P, S и увеличивался вольтаж зубца T.

Симптомы отравления кроликов опытных групп были сглажены, клинический статус нормализовался через 36 - 48 ч после введения препаратов.

Через 3 ч у кроликов, получавших Экосил, частота пульса увеличивалась на 26,4 %, R - R сократился на 20,8 %, систолический показатель повысился на 23,5 %, сократилась протяженность интервала PQ, QRST и электрическая диастола сердца. Снижался вольтаж зубца P на 10 %, S - на 23,1 %, и R - на 30,8 %. Вольтаж зубца T был повышен на 11,8 % и оставался повышенным и на третьи сутки после отравления на 5,9 %.

После введения Витартила на фоне дачи семерона частота пульса возрастала через 3 часа лишь на 12,2 %, R - R уменьшался на 10,9 %, систолический показатель увеличивался на 3,6 %, желудочковый комплекс не увеличивался, а уменьшался на 7,7 %. Одновременно с этим возрастало время диастолического расслабления сердечной мышцы, уменьшался вольтаж зубцов T и P, что говорит о хорошем функциональном состоянии миокарда.

Вольтаж зубца R не уменьшался, а через сутки даже увеличивался на 9,1 %, что является благоприятным фактором в оценке действия Витартила на сердечную мышцу.

Через 48 часов у этих кроликов практически все, первоначально нарушенные в течение первых суток показатели ЭКГ возвращались к норме, а систолический показатель уменьшался на 3,4 %. Остался повышенным вольтаж зубцов R на 18,2 % и S на 12,5 %, что свидетельствует о повышении электродвижущей силы сердца. Небольшое увеличение протяженности полного цикла сердечной деятельности на 4,5 % и урежение на 4,4 % частоты сердечных сокращений через 2 - 3 суток является положительным моментом в ходе данного эксперимента, говорящем о том, что сердечная мышца полностью восстановила свои функциональные возможности, и более того, перешла на оптимальный режим работы.

Таким образом, применение сорбентов Экосил и Витартил снимает клинические симптомы отравления кроликов и позволяет быстро восстановить нарушенную сердечную деятельность при отравлении гербицидами.

Наилучшую сорбционную активность в исследованиях продемонстрировал минеральный сорбент Витартил, который и рекомендуется использовать при отравлениях гербицидами симм - триазинового ряда.

### Список использованной литературы

1. Марус, С.И. Фармакокоррекция уровня тяжелых металлов у коров и телят в зоне Южного Урала [Текст] : автореф. дис. ... канд. вет. наук : 16.00.04 : / Троицк, 2006. – 19 с.

2. Марус, С.И. Коррекция обменных процессов в организме крупного рогатого скота препаратом на основе Витартила / С.И. Марус // Материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием, посвященной памяти доктора ветеринарных наук профессора Х.Х. Абдюшева «Современные направления инновационного развития ветеринарной медицины, зоотехнии и биологии» – 23 октября 2015 г. – Уфа, 2015. – С. 121 - 126.

3. Марус, С.И. Фармакокоррекция обменных процессов у крупного рогатого скота / С.И. Марус // Актуальные проблемы науки на современном этапе развития: Сб. ст. междунар. науч. - практ. конф. – Уфа, 2015. – С. 243 - 246.

4. Рабинович, М.И. Фармакокоррекция тяжелых металлов и микотоксинов в организме животных и птиц «Витартилом» / Рабинович М.И., Самородова И.М. // Аграрный вестник Урала. Ектб. 2012. – С. 150 - 153.

5. Самородова, И.М. Влияние Витартила на продуктивность птиц: монография. / И.М. Самородова. – Троицк, 2016. – 214 с.

6. Самородова, И.М. Комплексный противовирусный препарат на основе энтерсорбента «Витартил» для лечения респираторных болезней телят / И.М. Самородова, С.И. Марус // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы VIII международной научно - практической конференции. 2016. – С. 8 - 10.

© Самородова И.М

Э. У. Шихбабаев,  
Студент 5 курса ФГБОУ ВО МГАВМиБ – МВА им. К. И. Скрябина  
С. В. Кузнецов, к. в. н., доцент кафедры физиологии,  
фармакологии и токсикологии им. А.Н. Голикова и И.Е. Мозгова  
Ю. В. Петрова, к. б. н., доцент кафедры паразитологии  
и ВСЭ ФГБОУ ВО МГАВМиБ – МВА им. К. И. Скрябина

## ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕБНО – ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПРИ ЭШЕРИХИОЗЕ ТЕЛЯТ

**Актуальность темы.** На сегодняшний день, одной из причин падежа телят раннего возраста является эшерихиоз (колибактериоз) – остропротекающее заболевание новорожденных телят, характеризуется профузным поносом, тяжелой интоксикацией, обезвоживанием организма, с септического процесса и нервными явлениями. Заболевает до 50 – 70 % поголовья молодняка в возрасте 1 – 15 дней с высоким летальным исходом.

Циркулирующие в животноводческих объектах патогенные штаммы *E.coli* различаются антигенной структурой, включающей соматические O - антигены, капсульные полисахаридные K - антигены, жгутиковые H - антигены [1].

В ООО «Колхоз Гжельский» на протяжении последних лет регистрируется заболевание телят эшерихиозом, наносящее значительный ущерб данному хозяйству. Основным средством борьбы с данным заболеванием в хозяйстве является специфическая профилактика стельных коров. Однако, вакцинация не всегда обеспечивает выработку достаточно напряжённого иммунитета, что обусловлено проведением вакцинаций на фоне угнетения иммунной системы вызванной стрессовыми явлениями, нарушением содержания и кормления животных [2]. В результате формирующийся поствакцинальный иммунитет не всегда способен защитить от заболевания. С учётом вышеизложенного, цель нашей работы: совершенствование диагностики и мер борьбы с эшерихиозом телят в условиях ООО «Колхоз Гжельский».

**Материалы и методы.** Исследования проводили в филиале кафедры паразитологии и ветеринарно – санитарной экспертизы ФГБОУ ВО МГАВМиБ – МВА им. К. И. Скрябина: ООО «Колхоз Гжельский». В начале опыта было произведено взятие крови и фекалий для установления эшерихиоза (колибактериоза). Диагноз на эшерихиоз устанавливали на основании данных эпизоотологического обследования, клинических признаков, патологоанатомических изменений с проведением бактериологического исследования, материалом для которого служили кровь и фекалии телят, а также паренхиматозные органы павшего теленка. Клинический осмотр животных проводили по общепринятой схеме. При первичном осмотре проводили измерение температуры тела, выясняли срок заболевания, определяли тяжесть течения. Диагностическое исследование на эшерихиоз проводили в Государственной ветеринарной лаборатории г. Москвы бактериологическим методом и ПЦР. Кровь у телят брали через 1, 2, 3 суток после рождения. В крови определяли количество эритроцитов, лейкоцитов, гемоглобина, гематокрита. В сыворотке крови определяли содержание общего белка, альбумин. Терапевтическую эффективность препаратов изучали на 24 телят больных эшерихиозом.

В результате подтверждения диагноза нами сформировано две группы, больных эшерихиозом телят 5 - суточного возраста по двенадцать голов в каждой. Первой группе в / м вводили Айсидивит 5мл 1 раз в трое суток, всего 3 раза + Ветоспорин актив выпаивали с отваром льна в течение 7 суток, в качестве антибиотикотерапии применяли Колифлокс в / м

0,5 мл / 10кг 1 раз в сутки в течение 5 суток. Второй группе вводили вышеуказанные препараты, заменив антибактериальный препарат на бактериофаговый препарат «Фаговет», который выпаивали телятам 5 суток ежедневно – титр разведения 10 - 5 . Схема эксперимента представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Схема постановки эксперимента

Группа	Количество телят в группе, голов	Характеристика групп
1 – я	12	Айсидивит 5 мл 1 раз в 3 суток – всего 3 раза; Ветоспорин актив 20 мл – 7 суток с отваром льна; Колифлокс в / м 0,5 мл / 10кг 1 раз в сутки в течение 5 суток.
2 – я	12	Айсидивит 5 мл 1 раз в 3 суток – всего 3 раза; Ветоспорин актив 20 мл – 7 суток с отваром льна; Фаговет 5 суток ежедневно – титр разведения $10^{-5}$

**Результаты исследований.** При бактериологическом исследовании фекалий были выделены энтеропатогенные *E. coli*, отнесенные к серогруппам O149, O119, O142, что говорит о широком спектре распространения эшерихиоза. Ведущим клиническим признаком являлась диарея, каловые массы, при этом белые, желтоватые или ярко - желтоватые с зеленоватым оттенком и кислым запахом. У больных животных наблюдали потерю аппетита, нарастающую слабость, адинамию, нарушение сердечной деятельности, учащенное и поверхностное дыхание, интоксикацию. У больных телят (n=24) температура тела была  $39,1 \pm 0,22^\circ\text{C}$ , пульс  $133,4 \pm 18,42$  ударов в минуту, частота дыхания  $33,1 \pm 5,16$ . Состояние угнетенное. Кровь у телят отбирали до начала лечения и после. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Гематологические показатели при эшерихиозе телят

Гематологические показатели телят	Единицы измерения	Группа №1 больные животные до лечения	Группа №2 больные животные до лечения	Группа №1 животные после лечения	Группа №2 животные после лечения
Лейкоциты	109 / л	$12,81 \pm 7,96$	$13,77 \pm 7,98$	$10,8 \pm 1,4$	$10,46 \pm 2,73$
Эритроциты	1012 / л	$6,89 \pm 2,79$	$6,79 \pm 2,89$	$9,61 \pm 0,5$	$9,26 \pm 0,18$
Гемоглобин	г / л	$77,29 \pm 29,8$	$76,71 \pm 30,3$	$107,71 \pm 12,61$	$106,69 \pm 11,39$
Гематокрит	%	$23,98 \pm 9,88$	$24,21 \pm 9,89$	$31,37 \pm 3,05$	$31,41 \pm 3,29$
Общий белок	г / л	$59,8 \pm 4,2$	$59,9 \pm 4,4$	$64,78 \pm 0,29$	$66,02 \pm 0,20$
Альбумины	г / л	$28,5 \pm 1,01$	$28,4 \pm 0,95$	$34,05 \pm 0,17$	$34,85 \pm 0,33$

В результате исследования, нами получены следующие данные, показатели крови телят первой и второй группы до начала лечения практически не отличаются, нами отмечено повышение общего числа лейкоцитов по сравнению с нормативными показателями, что можно рассматривать как усиление неспецифических факторов защиты организма против инфекционного агента. Также отмечено, уменьшение эритроцитов, что указывает на

угнетение эритропоэза. Одновременно с уменьшением содержания эритроцитов снижился уровень гемоглобина и гематокрита.

После проведенного лечения у телят 2 группы, отмечалось более интенсивное увеличение общего белка крови, альбуминов, что может свидетельствовать об усилении продукции иммуноглобулинов.

Из полученных данных, мы сделали вывод, что при эшерихиозе телят происходят некоторые изменения гематологических показателей; снижения числа эритроцитов, содержания гемоглобина, общего белка крови и альбуминов, увеличения количества лейкоцитов гематокрита. Испытания показали, что предложенный комплекс лечения эшерихиоза во 2 группе обеспечивал до 98 % случаев выздоровления. Эффективность терапевтических мероприятий в 1 группе, была в пределах 86,61 %.

### Список литературы

1. Компанченко А.С. Колибактериоз (эшерихиоз) телят в Ростовской области (эпизоотология, диагностика, профилактика, меры борьбы): автореф. дис. ... канд. вет. наук / А.С. Компанченко. Ставрополь, 2005. – 22 с
2. Аксенова П.В. Основные проблемы воспроизводства крупного рогатого скота в Ростовской области и пути их решения / Аксенова П.В., Ермаков А.М., Грушевский И.Ю. // Ветеринарная патология. 2013. – №3 (45). – С. 108–115.

© Шихбабаев Э. У., 2017

© Кузнецов С. В., 2017

© Петрова Ю. В., 2017

## **СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

## **СТРАХОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ МОЛОДЕЖИ**

Структурные преобразования в социальной политике государства отражают стремление государства сделать трудоспособных людей ответственными за собственное благополучие [1]. «Новые пенсионеры» становятся трудовым ресурсом, хотя для них не созданы рабочие места, зачастую не обеспечена правовая защита, коэффициент замещения утраченного заработка по новой пенсионной формуле не гарантирует заявленного уровня в Стратегии пенсионного развития до 2030 г. [2].

Как к такой ситуации готова молодежь, вступающая в трудовую жизнь? Для ответа на этот вопрос проводились социологические исследования в течение 2016 - 2017 годов среди студентов очной и заочной форм обучения УрГУПС. Всего было опрошено более 200 человек, среди них студенты, обучающиеся по техническим специальностям, направлению «Управление персоналом». Разработанные анкеты были направлены на изучение мнений молодежи о социальном страховании, пенсионных реформах, корпоративной защите персонала в рыночной экономике.

Для определения степени информированности о пенсионном страховании граждан России были составлены вопросы по закрытому типу, когда анкетированному студенту предлагалось выбрать ответ из заранее определенного перечня.

Результаты анкетирования показали, что о социальном страховании от социальных рисков 59 % студентов имеют лишь фрагментарное представление, 14 % совсем ничего не знают. Судя по ответам, не интересуются ходом и результатами пенсионной реформы 82 % респондентов, 14 % частично интересуются и 4 % затруднились ответить.

«В каком возрасте нужно задуматься о пенсии?» Почти половина студентов (45 %) отметили, что представление о пенсионной системе может формироваться с момента поступления на работу. Более трети (36 %) респондентов выбрали вариант – начинать задумываться о пенсии нужно как можно раньше; затруднились с ответом 14 % . Исследование показало, студенты имеют слабое представление об условиях назначения страховой пенсии (наличие страхового стажа не менее 15 лет, персонифицированного пенсионного капитала, индивидуального пенсионного коэффициента), которые формируют уровень пенсионного обеспечения, зависящего от трудового поведения персонала. Уровень информированности о страховании от социальных рисков значительно выше у студентов 3 курса, обучающихся по направлению «Управление персоналом». Это вполне естественно, потому что они формируют профессиональные компетенции для работы в кадровых службах организаций.

Один из вопросов анкеты отражал перспективы пенсионного обеспечения. «На какие источники будущих пенсионных доходов Вы надеетесь?». Большинство респондентов (41 %) надеются на государство, негосударственные пенсионные фонды (18 %), но растет число людей, рассчитывающих на себя, помощь детей. При этом все респонденты готовы помогать родителям пенсионного возраста. Значительное число опрошенных (45 %) респондентов хотели бы самостоятельно формировать свою будущую пенсию, 32 % негативно относятся к такому возможному изменению пенсионной системы.

В настоящее время идет ожесточенная дискуссия по поводу повышения пенсионного возраста. Финансовый блок Правительства страны однозначно склоняется к его резкому росту (до 63 лет для женщин и мужчин). Почти половина респондентов (46 %) отрицательно относится к повышению пенсионного возраста. На наш взгляд, его резкое повышение, особенно для женщин, подрывает мотивацию к эффективному труду. Низкий уровень пенсионного обеспечения большинства населения в современный период, критическая степень доверия к накопительной системе, размеры заработной платы, не позволяющие самостоятельно накапливать средства для обеспечения достойной старости, создают негативные предпосылки для влияния на трудовое поведение персонала.

В целом молодежь мало осведомлена о системе обязательного социального страхования, инструментах защиты от социальных рисков – медицинских, пенсионных. Они мало интересуются реформами, проводимыми в здравоохранении, пенсионном обеспечении населения. Большинство студентов (среди которых самую большую долю занимают представители технических специальностей, работающих в железнодорожной отрасли) дорожат инструментами социальной защиты персонала – социальными программами, социальным пакетом.

Правительство рассчитывает к 2025 году сделать пенсионную систему самодостаточной [3]. На наш взгляд, для этого нет оснований, поскольку преобразования пенсионной системы имеют характер перманентной трансформации, а для обеспечения самодостаточной системы, необходима реальная реформа, основанная на интересах всех участников, которая требует активной публичной дискуссии.

#### **Список использованной литературы**

1. Васильцова Л. И., Александрова Н. А., Земляков В.А. Пенсионные реформы: векторы и итоги трансформации. // Дискуссия 2015. - 3. - С.
2. Стратегия пенсионного развития до 2030 г. URL: <http://www.rosmintrud.ru> (дата обращения: 15.04.2017).
3. Медведев Д.А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015. №10, с. 5 - 29

© Л.И. Васильцова, Д.В. Химчук, 2017

## **ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ**

## **СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ПО МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ**

Аннотация: Актуальность заключается в том, что в условиях глобализации мировой экономики, интеграции национальных экономик в международный экономический процесс, происходит формирование глобальных экологических проблем. В настоящее время вопрос эколого - экономического развития стал равноценен вопросу о выживании человека.

Практическая значимость данной работы обусловлена тем, что проведенное комплексное исследование представляет интерес для работников и специалистов в экологии.

Ключевые слова: Природный потенциал, экология, Арктика, природопользование, охрана природы

Актуальность природоресурсного и тесно взаимосвязанного с ним экологического направления государственной политики в Арктической зоне Российской Федерации в целом, и в особенности для Мурманской области, обусловлена следующими основными факторами [6, с. 28]:

1) задачами сохранения хрупких арктических экосистем для нынешнего и будущих поколений людей в условиях экономической деятельности в регионе, в том числе планами реализации крупномасштабных проектов по освоению нефтегазовых ресурсов Арктического шельфа, развития Мурманского транспортного узла и других;

2) необходимостью выполнения Российской Федерацией и Мурманской областью принятых на себя международных обязательств по обеспечению устойчивого развития циркумполярного региона в соответствии с решениями Арктического совета, Совета Баренцева / Евроарктического региона и других международных организаций;

3) необходимостью защиты среды обитания и традиционного уклада жизни коренных малочисленных народов Севера (саамы);

4) особенностями экосистем и природно - ресурсного потенциала области и состоянием окружающей среды;

5) возрастанием экологических рисков в условиях быстрого изменения климата.

Направления экологизации экономики первоначально получили развитие в наиболее экономически развитых странах, в первую очередь странах Западной Европы, так, как именно там исторически было сосредоточено основное потребление ресурсов. Охрана окружающей среды и направления природопользования в каждом регионе связаны различными факторами: культурой, экономикой, социальными факторами, существующим законодательством. Поэтому рассматривать мировые процессы необходимо с учетом национальных и территориальных особенностей.

В настоящее время все большее значение приобретают экономические механизмы управления охраной окружающей среды и природопользованием к которым относится экологический менеджмент. Большое значение приобретают экологический маркетинг, экологическое предпринимательство, в том числе и разработка экологически чистых промышленных технологий. Значительный интерес во всем мире проявляется к вопросам оценки экологического риска хозяйственной деятельности и экологического страхования.

Охрана окружающей среды и рациональное использование ее ресурсов в условиях бурного роста промышленного производства стала одной из актуальнейших проблем современности. Результаты воздействия человека на природу необходимо рассматривать не только в свете развития технического прогресса и роста населения, но и в зависимости от социальных условий, в которых они проявляются. Отношение к природной среде является мерой социальных и технических достижений человеческого общества, характеристикой уровня цивилизации. Сотрудничество между странами в области охраны природы осуществляется через такие организации как Европейский экономический союз (ЕЭС), Организация объединенных наций (ООН) в рамках “Программы ООН по окружающей среде” (ЮНЕП).

Мурманская область относится к старопромышленным районам, ее народное хозяйство базируется на ресурсоэксплуатирующих секторах уже более 80 лет. Несмотря на то, что показатели государственной статистики «охраны окружающей среды» в Мурманской области лучше, чем в других северных регионах, для нее присущи все проблемы природопользования и экологические проблемы, характерные для районов интенсивного природопользования. Приказом Министерства природных ресурсов РФ от 9 сентября 2009 г. в Список конкретных объектов хозяйственной и иной деятельности по территории Мурманской области, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду и подлежащих федеральному государственному экологическому контролю, внесено 403 предприятия, из них более одной трети расположены в Арктической зоне РФ на территории области.

В Арктическую зону РФ на территории области входит ОАО «Печенганикель» Кольской горно - металлургической компании, на долю которого приходится львиная доля выбросов в атмосферу региона и основная часть трансграничных переносов серы и тяжелых металлов в зарубежные страны Скандинавии и в акваторию Мирового океана. На побережье области базируется Северный морской флот, расположена его инфраструктура и предприятия оборонного комплекса. Столица региона - город Мурманск - является крупным морским и железнодорожным транспортным узлом, базой российского атомного ледокольного, торгового и рыболовного флотов [9, с. 33].

В настоящее время Мурманская область является одним из лидеров в стране по накопленным отходам производства и потребления. Только в окрестностях столицы региона складировано более 9 млн.т золы и шлаков Мурманской ТЭЦ, на хвостохранилищах и отвалах ОАО «Печенганикель» накоплены миллионы тонн горнопромышленных отходов медно - никелевого производства, горнопромышленные отходы, содержащие радиоактивные элементы, расположены в отвалах ЗАО «Ловозерская горно - обогатительная компания». В акватории и по берегам Кольского залива находятся остовы старых судов, утилизация которых остается нерешенной проблемой и не отражена в областной экологической программе. Актуальной для Арктической зоны РФ на территории

Мурманской области является проблема очистки тары, в которой мазут и другое минеральное топливо в огромных количествах поступают на энергетические, транспортные и промышленные предприятия.

Кольский район Мурманской области является одним из основных районов заполярного земледелия и животноводства, предприятия района входят в агропромышленный комплекс, который производит диетические мясомолочные продукты для населения всей области. На территории района накоплены сотни тысяч тонн отходов животноводства, полигоны для хранения которых не отвечают экологическим требованиям, и их аварийное состояние уже было причиной масштабного загрязнения питьевой воды в реке Кола, которая принадлежит бассейну Баренцева моря.

В Арктической зоне РФ на территории области проживает более одной трети населения региона, в основном, городского. Однако жилищно - коммунальное хозяйство городских поселений не соответствует современным экологическим требованиям: сегодня или отсутствуют очистные канализационные сооружения необходимой мощности, как в г. Мурманске, где только треть стоков подвергается очистке, или их просто нет, и сбросы прямогоком поступают в бассейн Северного Ледовитого океана. Также в ряде поселков городского типа и даже в некоторых малых городах, теплоснабжение осуществляется котельными, которые являются основным источником загрязнения атмосферы, почвы и морских акваторий.

В Арктической зоне Мурманской области находятся ягельные олени пастбища, качество которых выше, чем где - либо на европейском Севере России. Также в ней расположена основная часть болот региона, которые являются национальным стратегическим резервом пресной воды. В Арктической зоне на территории области протекают самые крупные реки Кольского полуострова, в которых находятся нерестилища ценных анадромных видов рыб, что позволило создать здесь туристические лагеря для рекреационной рыбалки. Несмотря на удаленность водных объектов Арктической зоны на территории Мурманской области от основных промышленных центров они загрязняются тяжелыми металлами и серой за счет аэротехногенных переносов их от горно - металлургических предприятий ОАО «Кольская ГМК».

Баренцево море и его шельф, а также Белое море имеют богатейшие биологические водные ресурсы, кроме ценных пород морских рыб, камчатского краба и морского гребешка, здесь находятся природные плантации ламинарии и других морских водорослей, производство которых еще только налаживается. Акватория Белого моря является традиционным районом добычи морских животных, также на островах Кандалакшского государственного заповедника гнездится гага, стоимость одеяла из пуха которой составляет от 8 до 13 тыс. евро.

В Арктической зоне Мурманской области находятся природные и историко - культурные объекты - уникальные в масштабах России и Европы, которые могут рассматриваться как природный рекреационно - туристский потенциал региона. К ним относится полуостров Рыбачий - самая западная точка России, где кроме красивейших ландшафтов сохранились артефакты со времени неолита. Однако сегодня здесь проводится геологоразведка на углеводороды, что создает потенциальную опасность для рекреационного освоения этой территории и создания на ней особо охраняемых территорий. Также следует причислить к уникальным природным объектам туристского показа озеро Могильное, в котором

сосуществуют морская и пресноводная экосистемы; к историко - культурным объектам, для сохранения которых необходим особый режим охраны территории, - самый северный в России Трифонов Печенгский мужской монастырь, петроглифы Ловозерского и Терского районов, самую глубокую в мире Кольскую сверхглубокую скважину.

С каждым годом антропогенная нагрузка на ценные экосистемы тундры, лесотундры и болот региона увеличивается, т.к. предприятия горнопромышленного, военного и оборонного комплексов региона и его жилищно - коммунальное хозяйство или уклоняются от экологической модернизации применяемых технологий, или принимаемые ими природоохранные меры не адекватны масштабам экологических нарушений, или они не имеют достаточных финансовых и кадровых ресурсов. ОАО «Кольская горно - металлургическая компания» только в 2011 году объявила о начале кардинальной экологической модернизации производства на базе наилучших существующих технологий на площадках поселка Никель и в г. Мончегорске.

Ущерб экосистемам Арктической зоны региона также причиняют геологоразведочные работы, которые иногда проводятся без соблюдения необходимых экологических требований; браконьерство; рекреационная деятельность населения и туристских фирм, которые применяют внедорожники и снегоходы в качестве основного вида транспорта при бездорожье.

Сеть особо охраняемых природных территорий в Арктической зоне РФ на территории Мурманской области представлена двумя государственными заповедниками: Государственным природным заповедником «Пасвик» (Печенгский район) и «Кандалакшским государственным природным заповедником» (острова и акватории Белого моря, Терский район), тремя заказниками федерального значения («Канозерский», «Мурманский тундровый», «Тулломский») и 6 региональных заказников, один из которых (государственный природный комплексный заказник регионального значения «Лапландский лес») был создан в 2011 году. С начала 90 - х годов прошлого века на территории области не был реализован ни один из крупных проектов по развитию сети особо охраняемых природных территорий, например, история организации Хибинского национального парка насчитывает уже 13 лет. В 2011 году Правительство Мурманской области утвердило Концепцию функционирования и развития сети особо охраняемых природных территорий (ООПТ) Мурманской области до 2018 года и на перспективу до 2038 года, ее реализация позволит увеличить долю охраняемых природных территорий до почти 17 процентов от площади Мурманской области.

В условиях роста экономической активности в Арктической зоне РФ в числе главных целей государственной политики Российской Федерации в Арктике определены - обеспечение экологической безопасности, сохранение и защита природной среды в Арктике (п. 6 «в») «Основ государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», утвержденных Президентом РФ 18 сентября 2008 г.). Для реализации указанных целей, в т.ч. на территории Мурманской области, необходимо осуществление комплекса мер на федеральном и региональном уровне. Среди таких мер представляются целесообразными следующие.

1. На федеральном уровне [10, с.15]:

1.1. Правительству Российской Федерации и Государственной думе Российской Федерации:

- согласовать и принять пакет законопроектов, разработанных Министерством природных ресурсов и экологии РФ, необходимых для начала реализации кардинальной

реформы государственного управления природопользованием и охраной окружающей среды: «о защите морей от нефтяных загрязнений»; «о повышении эффективности государственного экологического контроля», «о совершенствовании системы нормирования и экономического стимулирования негативного воздействия на окружающую среду», «об экономическом стимулировании деятельности в области обращения с отходами», «о ликвидации экологического ущерба, связанного с прошлой хозяйственной деятельностью», «об особо охраняемых природных территориях», включив в указанные законопроекты положения, учитывающие особенности природопользования в Арктической зоне.

## 2.2. Правительству Российской Федерации

- утвердить проект создания первого на территории Мурманской области национального парка «Хибины», предусмотренного проектом «Схемы территориального планирования Российской Федерации в области развития и размещения особо охраняемых природных территорий федерального значения на период до 2020 года»;

### 2. На региональном уровне:

2.1. Создать в рамках Координационного совета по вопросам взаимодействия исполнительных органов государственной власти Мурманской области и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти рабочую группу по вопросам реализации «Основ государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» на территории Мурманской области

2.2. Правительству Мурманской области, Министерству экономического развития Мурманской области:

- обеспечить синхронизацию (координацию) действующих и разрабатываемых государственных (федеральных) программ РФ, региональных целевых программ и крупных компаний в отношении Арктической зоны на территории Мурманской области Российской Федерации.

- предусмотреть в пакете предложений от Мурманской области для включения в проект подпрограммы «Экономическое и социальное развитие Арктической зоны Российской Федерации на 2012 - 2020 годы» Государственной программы Российской Федерации «Региональная политика и федеративные отношения» следующие мероприятия:

а) комплекс мер по ликвидации накопленного экологического ущерба и реабилитации загрязненные территории Мурманской области на побережье Баренцева и Белого морей и Кольского залива (рекультивации трансформированных природных ландшафтов; утилизации токсичных промышленных отходов и других мероприятий)

б) проведение работ по инвентаризации и экологическому обследованию земель Министерства обороны РФ на территории Мурманской области для включения их в хозяйственный оборот субъекта федерации;

в) проведение научно - исследовательский работ по экологическому обследованию тундровой и лесотундровой зон Мурманской области и состояния кормовой базы северного оленеводства;

г) проект по созданию на архипелаге Шпицберген филиала ФГУП «Полярный научно - исследовательский институт морского рыбного хозяйства и океанографии им. Н.М. Книповича».

2.3. Комитету промышленного развития, экологии и природопользования Мурманской области:

- организовать проведение инвентаризации выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух и их источников на предприятиях Мурманской области для оценки экологичности используемых технологий и их соответствия техническим и технологическим нормативам выбросов;

- разработать комплекс мер по обеспечению экологической безопасности при реализации крупных инфраструктурных проектов регионального значения на территории Мурманской области;

- обосновать целесообразность придания полуостровам Рыбачий и Средний (Печенгский район) статуса особо охраняемой природной территории федерального значения и формирования на них туристской дестинации; внести соответствующие предложения в Правительство Российской Федерации (совместно с Министерством экономического развития Мурманской области).

Таким образом, в настоящее время поиск вариантов оптимального распределения полномочий между органами государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления, вероятно, еще не завершен, и динамичность законодательного обеспечения обуславливает актуальность правовых исследований в данной сфере. Кроме того, опыт показывает востребованность прикладных юридических работ, которые могли бы использоваться в практике управленческой деятельности по охране окружающей среды.

#### **Список использованной литературы:**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 № 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 № 2 - ФКЗ, от 21.07.2014 № 11 - ФКЗ) // Российская газета. – 1993. – 19 декабря.

2. Гирусов, Э.В. и др. Экология и экономика природопользования: Учебник для вузов. / Э.В. Гирусов. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2014. - 455 с.

3. Голуб, А.А. Экономические методы управления природопользованием. / А.А. Голуб, Е.Б. Струкова. - М.: Наука, 2013. - 137 с.

4. Гусев, А.А. Эколого - экономические проблемы устойчивого развития / А.А. Гусев, И.Г. Гусев // Экономика природопользования, 2016. - №1. – С. 12

5. Елистратова, И. А. Экологический менеджмент : рабочая программа. Дисциплина для специальности 020801.65 — Экология / И. А. Елистратова. В. Новгород : Изд - во Ин - та сел. хоз - ва и природ. ресурсов, 2014. – 32с.

6. Заславский, Е.М. Устойчивое развитие и рынок научно - технической продукции экологической направленности / Е.М. Заславский, Т.А. Заславская. – М.: ДЦГС «Экология», 2015. - 170 с.

7. Иванова, Ю. В. Экологические полномочия органов местного самоуправления: конституционно - правовой аспект / Ю. В. Иванова // Социо - культурные проблемы развития регионов России в условиях кризиса : материалы Тюмен. соц. форума / под ред. М. М. Акулич, Г. С. Корепанова, В. А. Юдашкина. Тюмень : Вектор - Бук, 2015. – 340с.

8. Касьянов, П.В. Переход к устойчивому развитию: эколого - экономические предпосылки. / П.В. Касьянов. - М: изд.НУМЦ Госкомэкологии России, 2015. – 300с..

9. Козбаненко, В.А. Государственное управление: основы теории и организации / В.А. Козбаненко. – М.: Статут, 2014. – 328 с.

10. Малыхин, Д. А. Концепция совершенствования механизма управления природопользованием на примере города Волгограда / Д. А. Малыхин // Проблемы совр. экономики. - 2012. - № 2 (26). – С.15 - 18

11. Рыбка, А. Г. Внедрение систем менеджмента охраны окружающей среды в соответствии с международными стандартами серии ISO 14000 на территориях муниципальных образований Тюменской области / А. Г. Рыбка, Л. А. Федык, Т. И. Абрамова // Чистая вода : тез. докл. семинара. Тюмень : Александр, 2012. - С. 41–45

© Д.В. Лукаш, 2017

## КУЛЬТУРОЛОГИЯ

## ВЛИЯНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО БРЕНДИНГА НА ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УСПЕШНОСТИ РЕГИОНА

### **Территориальный брендинг: свойства, функции.**

Успешный бренд играет важную роль в развитии экономики, культуры и туристической инфраструктуры любого региона. Для России территориальный брендинг, имея высокий потенциал, остается новым явлением, на сегодняшний день не до конца понятным.

Идентификация местности, создание ее собственного имиджа, подразумевает такой общественно - политический и культурный климат, который бы повышал привлекательность территории для выгодных инвестиций и комфортной жизнедеятельности.

Существуют факторы, влияющие на формирование облика местности:

- географическое положение региона (определяет основной род деятельности местных жителей, помогает анализировать дальнейшие перспективы и возможности региона);
- политика управления регионом (система взаимодействия органов власти с городскими жителями);
- наличие основных компонентов стабильного туризма (культурных и архитектурных достопримечательностей, природных объектов, оздоровительных ресурсов);
- наличие элементов идентификации региона (например, объекты национального значения, интересные достопримечательности и привлекательные особенности);
- благоприятный налоговый режим;
- выгодный инвестиционный климат (инвестиционная политика);
- устойчивая финансово - кредитная политика;
- развитая транспортная инфраструктура (внешняя и внутренняя), ее доступность, комфорт, надежность;
- местное активное всестороннее регулирование сферы туризма, в том числе создание различных программ для привлечения достаточного количества туристов и дальнейшее их продвижение и развитие.

Основная миссия территориального брендинга продемонстрировать сильные стороны своей территории как места, привлекательного для жизни, предпринимательства, путешествия, развития.

В современном мире брендинг используют не только для бизнес - проектов. Очевидно его влияние на геополитику, именно с помощью идентификации региона раскрывается потенциал всей территории. Грамотный фирменный стиль «озвучивает» уникальность региона, отражает главные положительные особенности территории, например, наличие исторических памятников для туристов или динамичный характер мегаполиса как

привлекательный фактор для предпринимателей. Кроме того, он способствует конкурентоспособности и узнаваемости мегаполиса на уровне страны и мира.

#### **Актуальность явления.**

На сегодняшний день уже очевидно, что создание целостного позитивного образа местности необходимо для успешного ее развития. Практически 70 % этого имиджа формирует инфраструктура города, созданная на основе логотипа, слогана и фирменного стиля. Ведь именно такие места как остановочные комплексы, навигационные указатели, вывески, оформление скверов и прочих публичных мест, создаёт лицо города. Поэтому грамотное решение в создании бренда является основополагающим элементом успешности мегаполиса.

При разработке бренда требуется совершить подробный всесторонний анализ территории: культурный, исторический и экономический, а также, изучить результаты опросов местных жителей. После сбора всей необходимой информации возможна дальнейшая работа по проектированию и продвижению бренда.

В процессе брендинга можно выделить основные субъекты, иначе их можно назвать, инициаторами, которые принимают непосредственное участие в его формировании:

- органы региональной и муниципальной власти,
- региональные средства массовой информации,
- общественные организации,
- бизнес - структуры и их объединения,
- спортивные, культурные, научные и образовательные учреждения,
- отдельные индивиды, жители данной территории.

Все вышеперечисленные субъекты осуществляют вклад в развитие территории и заинтересованы в ее успешном развитии. Ведь национальный бренд, как правило, существует в пределах одного государства и нуждается в значительных финансовых вложениях, как на этапе формирования, так и для дальнейшего своего развития.

#### **Успешность, цели, идеи брендинга.**

Успешность брендинга можно резюмировать в результате выполнения таких условий как:

- обеспечение стойкого и привлекательного имиджа территории, повышение ее узнаваемости;
- формирование потребительского представления об уникальности;
- преодоление дефицита ресурсов;
- привлечение туристов;
- улучшение инвестиционной привлекательности;
- наращивание хозяйственного потенциала;
- вступление в международные организации; трансляцию региональных достижений и инициатив;
- повышение государственного престижа и др.

#### **Зарубежный пример.**

Любой регион главной своей целью ставит создание благоприятных и достойных условий для проживания людей на этой территории. В мире немало городов с уже существующим собственным брендом, качественно и успешно функционирующим в

современном мире. К ним относится Мельбурн. Второй по величине город Австралии впервые обрел свой логотип еще в конце 80 - х годах и благополучно существовал вплоть до 2015 года. После чего, власти приняли решение о необходимости процедуры ребрендинга.



Рис. 1. Логотип Мельбурна и вспомогательные логотипы до ребрендинга.

Изменения коснулись только графического аспекта, концепции бренда не была изменена.

Для обновления бренда Мельбурна выделило 240 тысяч долларов. Реализацией проекта занималось агентство Landor, известные специалисты в области дизайна.



Рис.2. Обновленный логотип города и правила использования «CITYOFMELBOURNE». Результат работы студии LandorAssociates.

Перед дизайнерами была поставлена задача не менять концепцию и одновременно создать новый фирменный стиль, который бы отражал уже существующую идею бренда.

По результатам проведенной работы затраты направленные на усовершенствование бренда полностью себя оправдали и довольно быстро окупались. Было отмечено, что валовый продукт мегаполиса за 2 года вырос на 10 % ,а доходы от внешнего туризма выросли на 5 % . К тому же, город занял 10 место в рейтинге City RepTrak - 2012 - рейтинг «Института репутаций», который основывается на восприятии города людьми.

### Отечественный пример брендинга.

Отличным примером отечественных проектов может послужить Санкт - Петербург. Город с богатой историей и развитой инфраструктурой, который заслужил яркий и современный логотип. Туристический сегмент Северной столицы находится в отличном тоне: отечественные и зарубежные туристы постоянно мониторят просторы города и окрестностей. Кроме того, Санкт - Петербург является отличным местом для реализации самых смелых бизнес - идей.



Рис.3. Логотип и составляющие элементы фирменного стиля Санкт - Петербурга.

Власти признали необходимость создания собственного бренда для Санкт - Петербурга. Главной целью внедрения бренда является помощь в городском развитии и управлении стратегией и маркетингом.

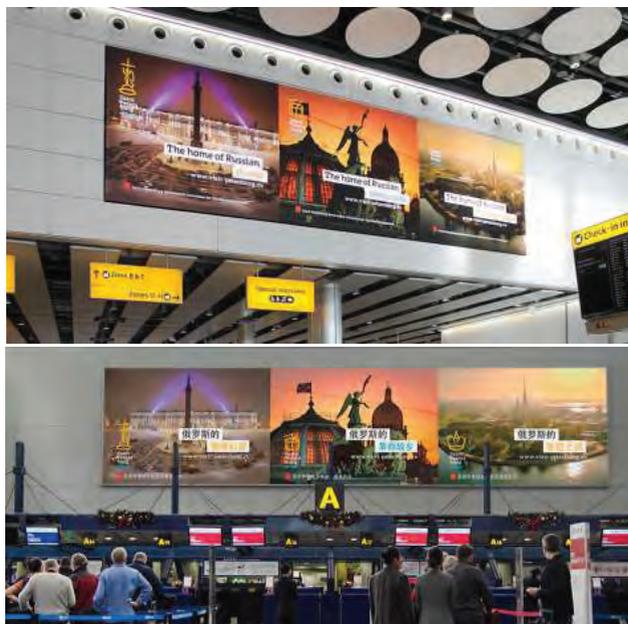
При формировании городской среды Правительство города сделало акцент на аналитическую часть разработки бренда. Первостепенной задачей выступало выявить ожидания и мотивацию нынешних и будущих горожан и гостей города.

По результатам исследования, были выявлены основные ассоциации и впечатления о городе, которые сформировались у горожан и гостей Северной столицы. Результаты исследования показали, что большинство опрошенных, считают Санкт - Петербург гостеприимным, благоприятным для туризма городом - 95 % , удобным для жизни городом считают 85 % . Уровнем сервиса удовлетворены в Санкт - Петербурге 70 % опрошенных.

Сувенирная продукция и товары, произведенные в городе, требуют усовершенствования качества, считают 59 % респондентов. К основнымцветам, олицетворяющим Петербург, относят: голубой (30 % ); золотой (50 % ); желтый (20 % ).

Для большинства граждан Санкт - Петербург – это, прежде всего, культурная столица России (70 % ) и ассоциируется в первую очередь с памятниками архитектуры (40 % ) и местом жизни творческих людей. Санкт - Петербург, с точки зрения респондентов, славится реками, каналами, разводными мостами (30 % ), архитектурой (15 % ) и дождями (10 % ).

Аналитический материал действительно очень интересен и является полезным не только в рамках развития бренда одного города, но в контексте всей страны.



*Рис. 4. Пример использования туристического бренда Санкт - Петербурга в других странах.*

### **Заключение.**

Можно сделать выводы, что бренд территории способен и на данный момент вполне успешно решает такие задачи как:

1. увеличение туристического притока
2. объединение и укрепление духовности местных жителей.
3. помощь в консолидации местных сообществ.
4. привлечение инвестиций.
5. повышение интереса бизнес - сообществ к городу.
6. формирование положительного имиджа города (региона).

Необходимо отметить, что продвижение регионов, процесс, требующий особого внимания и грамотного подхода. Важно определить «сильные» стороны местности, которые будут интересны и востребованы среди потенциальной аудитории. Основная идея, лежащая в основе фирменного стиля, должна отражать ключевые символы территории, ее особенность, уникальность. Концепция бренда должна вызывать у потенциальных потребителей ассоциации, связанные только с этим городом - ведь привлекательность и уникальность являются основой хорошего бренда.

Надо признать, что далеко не все города имеют объекты исторической ценности, которые ежегодно притягивают массу туристов. Именно брендинг территорий

способствует успешному решению этой задачи – повышению престижа города, созданию и продвижению его привлекательного имиджа, рекламирует потенциал региона в пределах страны и мира.

#### **Список использованной литературы:**

1. Василенко И.А., Василенко Е.В., Ляпоров В.Н., Люлько А.Н.; под ред. Василенко И.А.. Имидж России: Концепция национального и территориального брендинга. М.: «Экономика», 2012 г. - 221 стр.
2. Капферер Жан - Нозль. Бренд навсегда. Создание, развитие, поддержка ценности бренда. - М.: «Вершина», 2007, - 448 с.
3. Кейт Динни. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / Под ред. Кейта Динни; пер. с англ. Веры Сечной. - М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. - 336 стр.
4. Рожков И. Имидж России. Ресурсы. Опыт. Приоритеты. М., 2008.
5. Студия Артемия Лебедева, Руководство по использованию туристических логотипов и фирменного стиля Санкт - Петербурга [www.artlebedev.ru / spb / logo](http://www.artlebedev.ru/spb/logo), 2015 г.
6. Эллвуд, Я. 100 приемов эффективного брендинга. [Пер. с англ. С. Жильцов] - СПб.: «Питер принт», 2008 - 368 с.

© И.А. Клименко, Т. А. Мауль, 2017



**Папеско С. Г.**

учитель географии МОБУ «Лицей №8»  
г. Оренбург, Российская Федерация

**Тюрин А. Н.**

к.г.н., доцент кафедры географии и МПГД,  
Институт естествознания и экономики,  
г. Оренбург, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ**

Оренбургская область входит в состав Приволжского федерального округа РФ. Площадь составляет – 123,7 тыс. кв. км, а население – 1989,5 тыс. чел. Расположена на стыке двух частей света – Европы и Азии, имеет границы с Татарстаном, Башкортостаном и Челябинской областью на севере, Самарской и Саратовской областью – на западе, с Казахстаном – на востоке и юге.

Туризм – это одна из важнейших сфер деятельности современной экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. Туристическая индустрия опирается на сформировавшуюся природную базу рекреационных ресурсов [1].

В национальном туристическом рейтинге регионов России Оренбургская область занимает 39 - е место (51,7 балл); для сравнения г.Москва – 80 баллов, г.Санкт - Петербург – 79,7, Республика Калмыкия – 16,6, Чукотский автономный округ – 15,1 (последнее место) [2].

Туристско - рекреационные ресурсы Оренбургской области, разнообразие ландшафтов, наличие уникальных экосистем, памятников природы, истории и культуры позволяют развивать все виды активного и познавательного отдыха, формировать собственный турпродукт и представлять его как для потребителей внутреннего рынка, так и для зарубежных туристов.

Памятники природы – это уникальные, невозполнимые, ценные в экологическом, научном, культурном и эстетическом отношениях природные комплексы, а также объекты естественного и искусственного происхождения. Памятники природы подразделяются по типам на: ботанические, геологические, гидрологические, геоморфологические, зоологические и комплексные. В туристских целях памятники природы используются как объекты туристского посещения. Основным видом использования памятников природы в туризме, а так же наиболее рациональным и адекватным, является экологический туризм.

В Оренбургской области насчитывается более одной тысячи памятников природы. Из них можно выделить Бузулукский и Соль - Илецкий районы, а также Кувандыкский район, где активно развивается спортивный туризм. Особой популярностью в регионе пользуется спортивный водный туризм – водные сплавы по водоемам (рекам, озерам, водохранилищам) на водных средствах передвижения (плотах, катамаранах, байдарках и т. д.). Водные рекреационные ресурсы Оренбуржья, подходящие для организации подобных туров – реки Урал, Сакмара, Илек, Губерля, водохранилища Ириклинское, Сорочинское,

Черновское, озёра Восточного Оренбуржья. Сплавы по рекам позволяют близко познакомиться с природой, сделать привал в любое время для осмотра живописных мест и сбора ягод, трав, грибов. Сплыв по реке можно сочетать с рыбалкой. Наиболее привлекательным маршрутом спортивного водного туризма (в сочетании со скалолазанием) является долина р. Урал в районе Хабарнинского ущелья. Интересен для прохождения на байдарках, катамаранах, плотах маршрут по р. Урал от п. Беляевка до с. Илек, река Кумак с объектами природного наследия в долине; на лодках – от с. Илек до с. Раннее в районе «Уральской Уремы». Популярным маршрутом оренбуржцев является участок р. Сакмара от с. Юлдыбаева до г. Кувандыка (маршрут IV - V категории сложности), участок р. Урал от Ириклинского водохранилища до устья р. Алимбет, участок р. Сакмара севернее Кувандыка. В последнее время стали популярными такие новые виды для области спортивного туризма как виндсёрфинг (передвижение по водной поверхности на доске с парусом), кайт - сёрфинг (передвижение по водной поверхности, управляя воздушным змеем – кайтом, стоя на доске). Основными центрами виндсёрфинга, кайт - сёрфинга, подводного плавания являются Ириклинское и Черновское вдхр.

Бузулукский бор – это один из самых лучших и экологически чистых мест Оренбургской области. В жемчужине местных земель – Бузулукском бору – на берегу реки Боровки, в посёлке Партизанский, где в уютном местечке укрытом вековыми соснами расположился отель, вы оцените возможность прогуляться по лесу, вдыхая целебный аромат сосен и слушая умиротворяющее пение птиц. Рыбалка оставит приятные впечатления для любителей и профессионалов.

Работа санатория города Соль - Илецк заключается в восстановлении здоровья и профессионального долголетия: лечение хронических заболеваний и долечивание после какого - либо серьезного заболевания, восстановление здоровья детей, женщин - рожениц, лечение бесплодия у мужчин и женщин. Соль - Илецкий санаторий базируется на уникальном месторождении естественных лечебных факторов: лечебная грязь озера Тузлучное и минеральная вода озера Развал.

В Оренбургской области памятники природы в туризме используются недостаточно, многие направления туризма не развиты, присутствует слабая информированность населения. Но это не умаляет достоинств региона и туристический потенциал Оренбургской области достаточно велик.

#### **Список использованной литературы:**

1. Рындач, М.А. Основы туризма: учебное пособие / М.А. Рындач, С.Н. Смоленский. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 204 с.
2. Тюрин, А.Н. Перспективы развития туризма в Оренбургской области [Электронный ресурс] / А.Н. Тюрин // Географические исследования территориальной организации ландшафтов: трансформация, сохранение, восстановление. – Оренбург: Изд - во ОГПУ, 2017. – С. 62 - 62.

© С.Г. Папеско, 2017

© А.Н. Тюрин, 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Л.Л. Абакумов ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ	6
А.Н. Авакян, В.И.Рой, К.А. Пугина РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ	9
Л.С. Агибалова ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ	11
В.С. Андреева НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	13
Арапова А. Е. ИНФЛЯЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА, ИСТОРИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ПРИМЕРЫ	16
Е.И. Арцыбашева ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО - КУЛЬТУРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	17
А.Р. Ахметдянова, А.И. Хафизова ПРОБЛЕМЫ РОСТА ЦЕН В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ЗА 2010 - 2017 ГГ.	19
А.Р. Ахметова, В.Р. Нигматуллина ИНВЕСТИРОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	22
Белогруд И.Н. УПРОЩЕНИЕ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ОСНОВНОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	25
Береговая М. П. ПРИМЕНЕНИЕ ТАРИФНЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПРАКТИКЕ ЕС	26
А. В. Агибалов, А. Н. Бичев ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	28
Ваниева А.Р., Меметов А - Р. Э. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	32

М.Л. Варганова МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И УВЕЛИЧЕНИЕ ЕГО ДОЛИ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ	34
А.С. Васильева НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	38
Волкова Т. А. ВЛИЯНИЕ КИБЕРПРЕСТУПЛЕНИЙ НА ЭКОНОМИКУ	42
Е.В. Дюков, А.И. Нафикова ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	43
Жумаева У.Я. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ	45
М.Н. Заболоцкая ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ	48
Закревская Е.А., Топеха Е.В., Зинчук М.Г. МОДИФИКАЦИЯ ИТЕРАЦИОННОГО АЛГОРИТМА КОРНАИ – ЛИПТАКА	52
И.О. Закутняя НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	58
Т. М. Зеленская, С. А. Муллинова, С. В. Кесян АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО (IAS) 19	61
Д. М. Кагазежева, С. А. Муллинова ОЦЕНКА ЗАПАСОВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	65
Зимина А.Ю. ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	68
Иванова А.С. KNOWLEDGE AS RESOURCE OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY	70
Истлентьева Е.М., Калугина О.В. БАНКРОТСТВО ФИРМЫ КАК СПОСОБ ЕЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ	72
Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, Ю.Р. Мингазова ГОРОД КАК ПРОДУКТ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТУРИСТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ВЛАДИМИР)	75

А.В.Калинина САМОЗАНЯТОСТЬ КАК ФОРМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	78
Л.Р. Каюмова ФОРМЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ ЛУКОЙЛ	81
Зиброва Н. М., Коваленко В. Г. СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	83
А. А. Корнеева ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, МЕТОДЫ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	85
Н.Н. Костева, Е.А. Кравченко ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА	88
Кочеганова Л. К. КЕЙНСИАНСТВО КАК НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ	91
Е.А. Криворучкин РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ	93
Кривцова М.К. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАРЬЕРНОГО РОСТА ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF CAREER GROWTH OF CIVIL SERVANTS	95
A. V. Kruglova SIGNIFICANCE OF PLASTIC CARDS IN THE SECURITY OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM	103
Н. П. Кузнецова, А. С. Потапова АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЧЕТЧИКА ВОДЫ МАРКИ «ОХТА ГЛ 15И»	105
А.С.Кузьмина ФОРМЫ САМОЗАНЯТОСТИ	108
Кулькова Е. И. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГ – МИКС	110

Т.П. Ларионова, Н.В. Филюшин НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	112
Д.С. Лунина ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	114
Федоров В. А., Маковеева Е. Н. СВОБОДА НА РЫНКЕ И ПЛАТА ЗА НЕЕ	117
А.О. Машкина СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МИРЕ	118
Т.А.Миланина ЗАКАЗЧИК И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ЗАКУПКЕ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД	120
К.Ю. Минакова ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	122
А.А. Мокропуло, А.Р. - О. Юсубов МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ	124
В.Ш. Насретдинов МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ	126
Л.С. Нигаматзянова ОПТИМИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В БАНКЕ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ	128
Л.Б. Парфенова, М.М. Пирахмедова ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	132
О.М. Петрушина, М.Ю. Махиня ВЫЯВЛЕНИЕ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ РФ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В ВАЛЮТНОЙ СФЕРЕ В 2014 - 2016 ГГ.	134
О.М. Петрушина, Л.Р. Хвиць ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ	136
Плотникова Е.А. THE ROLE OF THE MONETARY POLICY OF THE STATE	139

И.В. Платонова, Ю.А. Понкратова ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	141
Попова С. О. СПРАВЕДЛИВОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	143
Попова А.С. ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	144
О.Б.Рашитова ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В РАМКАХ НАЛОГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ	150
Е.А. Саратова ПОСЛЕДСТВИЯ РАЗРЫВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ С РОССИЕЙ	159
А.В. Светикова ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ПРИНЦИПЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ	161
Середина В.В. О ЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ ЭКСПОРТА СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	162
К.В.Соколова МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ НА ЭВМ	164
А. Д. Соколова ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ МЕТОДОМ «ДИРЕКТ - МЕЙЛ»	166
Л.А. Солдатова, К.С. Михеева ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ Ф АРМАЦЕВТИЧЕСКИМ БИЗНЕСОМ	168
А.Е. Тасмуханова, Р.В. Юсупова КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ССП НА ПРЕДПРИЯТИИ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	173
М.В.Титова, К.В. Миронова РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ	177
Е.В. Тихонова САЙТ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЛОВОГО ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ	181
Д.В. Тоузаков АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РЖД»	183

А.С. Тростин, Н.Э. Выдрина ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ	185
А.С. Тростин, Е.В. Нечаевская ОБЪЕМ ПРИВЛЕКАЕМЫХ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСУРСОВ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ	187
А.С. Тростин, И.С. Кунева ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ МЕСТНЫМИ БЮДЖЕТАМИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	191
М.В. Туменов ЭФФЕКТИВНЫЙ БРЕНДИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	194
Ю.В. Фомина, И.А. Заякина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ВЫПЛАВКИ И РАЗЛИВКИ СТАЛИ НА МНЛЗ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНЫХ КОВШЕЙ	196
Галимова Г. А., Хамитова Д. Р. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ	198
И.Р. Ханафиева ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ	201
А.К. Харитоновна НОВЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА	205
Р. Р. Шакиров АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ АВТОМОБИЛЕЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	207
Р. Р. Шакиров МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	208
Костылева А.Д., Шкурина К.А. ОПРОСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ СТУДИИ ДИЗАЙНА	210
П.В. Яковлева ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ МАНИПУЛИРОВАНИЕМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ И БАНКРОТСТВОМ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	212

## ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Я.И. Бекоева ИСТОРИЯ И МИФЫ В СОЗДАНИИ ОБРАЗОВ ГЕРОЕВ НАРТОВСКОГО ЭПОСА	217
Зарипова А.З. ГРАФИЧЕСКИЕ И ОРФОГРАФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ НИКНЕЙМОВ	220
Перцева Н.К., Лаврова А. А. ИЗУЧЕНИЕ ЛЕКСИКО - СЕМАНТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РУССКОГО ЯЗЫКА КАК РЕЗУЛЬТАТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТА – УЧИТЕЛЯ	221
Рунёва Н.И. АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ CONTINUOUS TENSE В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ	223
Е.Н. Сомова, В.О. Соколова ВИДЫ УСТНОГО ПЕРЕВОДА И ИХ СПЕЦИФИКА	226
Р.Д. Таминдарова ЖАНРОВО - СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ОТРАСЛЕВОГО ЖУРНАЛА (НА МАТЕРИАЛЕ ЖУРНАЛА «НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ»)	228
Т.А. Филиппова ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ДИСКУРС В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	233
С.В. Хорошилова ЖАНРОВАЯ ТИПОЛОГИЯ НАУЧНО - ПОПУЛЯРНОЙ ПРОЗЫ Я.В. АБРАМОВА	235
Хотджыева А. М. ЯЗЫК ДЕЛОВЫХ ДОКУМЕНТОВ В СИСТЕМЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТИЛЕЙ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА	238
Хотджыева А. М. ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЯЗЫКОВЫХ И ВНЕЯЗЫКОВЫХ ФАКТОРОВ	241
М.А. Шеломенцев АВТОМАТИЧЕСКИЙ ПОИСК И АНАЛИЗ ФРАЗЕОЛОГИЗМОВ В ТЕКСТЕ	243
Т.Э. Шестакова КАТЕГОРИЯ ИНТЕНСИВНОСТИ КАК СРЕДСТВО ЭКСПЛИКАЦИИ КОНТРАСТА В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ	247
Юхта Н.М. ИНТЕРАКТИВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ОБУЧАЮЩИХ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ СИСТЕМ	251

## **ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ**

И.М. Самородова  
ВЛИЯНИЕ СОРБЕНТОВ НА ЭЛЕКТРОКАРДИОГРАММУ КРОЛИКОВ  
ПРИ ОСТРОМ ОТРАВЛЕНИИ ГЕРБИЦИДАМИ 255

Э. У. Шихбабаев, С. В. Кузнецов, Ю. В. Петрова  
ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕБНО – ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ  
МЕРОПРИЯТИЯ ПРИ ЭШЕРИХИОЗЕ ТЕЛЯТ 257

## **СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

Л. И. Васильцова, Д.В. Химчук  
СТРАХОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ  
В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ МОЛОДЕЖИ 261

## **ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ**

Д.В. Лукаш  
СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ  
ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ПО МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ  
И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ 264

## **КУЛЬТУРОЛОГИЯ**

Клименко И.А., Мауль Т.А.  
ВЛИЯНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО БРЕНДИНГА  
НА ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УСПЕШНОСТИ РЕГИОНА 272

## **НАУКИ О ЗЕМЛЕ**

Папеско С. Г., Тюрин А. Н.  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА  
В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ 279



# АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>  
+7 347 266 60 68  
+7 987 1000 333  
[info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)  
ICQ: 333-66-99  
Skype: Aeterna-ufa  
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



## УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас принять участие  
в Международных научно-практических конференциях.**

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей; По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN. **Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.**

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте [aeterna-ufa.ru](http://aeterna-ufa.ru), а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

**Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://elibrary.ru) и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы. Печатный сборник, печатный сертификат, размещение в РИНЦ, почтовая доставка авторского экземпляра сборника уже включены в стоимость

С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте [aeterna-ufa.ru](http://aeterna-ufa.ru)



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
**ИННОВАЦИОННАЯ  
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

**Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, [elibrary.ru](http://elibrary.ru)) №103-02/2015**  
**Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" ([cyberleninka.ru](http://cyberleninka.ru)) №32505-01**

**Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Инновационная наука» приглашает авторов опубликовать результаты своих научных исследований**

Формат издания журнала: Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: *ежемесячно (прием материалов до 12 числа каждого месяца)*. Статьи принимаются Редакцией журнала постоянно без каких-либо ограничений по времени.

**В течение 15 дней после окончания приема материалов в очередной номер журнал будет отправлен в почтовые отделения для рассылки. Рассылка будет произведена заказными бандеролями.**

**На сайте Редакции выложены все номера журнала и представлена подробная информация о нем и требования к статьям.**

**Научное издание**

# **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ**

**В авторской редакции**

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 28.04.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 17,03. Тираж 500. Заказ 575.



**АЭТЕРНА**

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

**450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2**

**<http://aeterna-ufa.ru>**

**[info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)**

**+7 (347) 266 60 68**



**АЭТЕРНА**  
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>  
+7 347 266 60 68  
+7 987 1000 333  
[info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)  
ICQ: 333-66-99  
Skype: Aeterna-ufa  
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



## РЕШЕНИЕ

о проведении

25 апреля 2017 г.

### Международной научно-практической конференции ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

**2. Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) в лице:**

- 1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
- 2) Баишева Зия Вагизовна, доктор филологических наук
- 3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
- 6) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук

- 26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
- 28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 32) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
- 34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

**3. Утвердить состав секретариата в лице:**

- 1) Асабина Катерина Сергеева
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Носков Олег Николаевич
- 4) Ганеева Гузель Венеровна
- 5) Тюрина Наиля Рашидовна

**4. Определить следующие направления конференции**

- |   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки    | Секция 12. Педагогические науки   |
| Секция 02. Химические науки               | Секция 13. Медицинские науки      |
| Секция 03. Биологические науки            | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки     |
| Секция 05. Технические науки              | Секция 16. Искусствоведение       |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки     | Секция 17. Архитектура            |
| Секция 07. Исторические науки             | Секция 18. Психологические науки  |
| Секция 08. Экономические науки            | Секция 19. Социологические науки  |
| Секция 09. Философские науки              | Секция 20. Политические науки     |
| Секция 10. Филологические науки           | Секция 21. Культурология          |
| Секция 11. Юридические науки              | Секция 22. Науки о земле          |

5. В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

Директор НИЦ «Астерна»

к.э.н., доцент



Сукиасян

Асатур Альбертович



**АЭТЕРНА**  
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>  
+7 347 266 60 68  
+7 987 1000 333  
[info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)  
ICQ: 333-66-99  
Skype: Aeterna-ufa  
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



## АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции  
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ,  
состоявшейся 25 апреля 2017 г.

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 317 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 308 статей.
3. Участниками конференции стали 462 делегата из России и Казахстана.
4. Все участники получили именные сертификаты участников конференции
5. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции
6. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Директор НИЦ «Аэтерна»  
к.э.н., доцент



Сукиясян  
Асатур Альбертович