



**КОНЦЕПЦИЯ
«ОБЩЕСТВА ЗНАНИЙ»
В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ**

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
25 апреля 2018 г.**

Часть 1

НАУЧНО - ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»
Пермь, 2018

УДК 001.1
ББК 60

К 64

КОНЦЕПЦИЯ «ОБЩЕСТВА ЗНАНИЙ» В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ:
сборник статей Международной научно - практической конференции
(25 апреля 2018 г, г. Пермь). В 2 ч. Ч. 1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2018. – 226 с.

ISBN 978-5-00109-510-1 ч.1
ISBN 978-5-00109-512-5

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «КОНЦЕПЦИЯ «ОБЩЕСТВА ЗНАНИЙ» В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ», состоявшейся 25 апреля 2018 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 точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Сборник статей по частям размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-00109-510-1 ч.1
ISBN 978-5-00109-512-5

© ООО «АЭТЕРНА», 2018
© Коллектив авторов, 2018

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»

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
Казанский государственный технический университет

Мухаммадеева 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

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

Аннотация

Статья посвящена конкурентным стратегиям предприятия, рассмотрению видов конкурентных стратегий, описанию возможных рисков при применении выбранной конкурентной стратегии. Рассмотрены виды стратегий и дана их краткая характеристика. Уделено внимание и сфере применения конкурентных стратегий.

Ключевые слова

Стратегия, конкурентная стратегия, фокусирование, дифференциация.

В настоящее время экономика России движется по пути преобразований на рынке. Конкуренция между организациями становится ещё более жесткой, поэтому в этих условиях выбор оптимальной стратегии развития организации и, в том числе, конкурентной стратегии является необходимым. Как правило, успешная работа любой организации в долгосрочной перспективе, её экономический рост зависит от правильного выбора стратегии развития организации, которая позволяет наилучшим образом реализовать ресурсы организации.

В условиях сильной конкуренции и быстро изменяющейся ситуации на рынке организациям необходима не только концентрация внимания на состоянии дел внутри компании, но и на выработке долгосрочной стратегии поведения, позволяющей вовремя реагировать на окружающие их изменения. Поэтому учёт конкурентных преимуществ организации и правильная оценка рынка обеспечивают компаниям различных форм собственности построение оптимальной конкурентной стратегии для того, чтобы удержать свою долю на рынке.

В настоящее время, исключительно важным является то, что необходимо осуществлять такое управление, которое обеспечивало бы адаптацию компании к быстрым изменениям, происходящим в условиях ведения бизнеса.

Стратегия - объединяющая модель действий, которые предназначены для достижения поставленных целей организации. Содержанием стратегии является свод рекомендаций по принятию решений, которые используются для того, чтобы определить основные направления деятельности организации.

Выделяют следующие виды стратегии, которые представлены на рисунке 1.

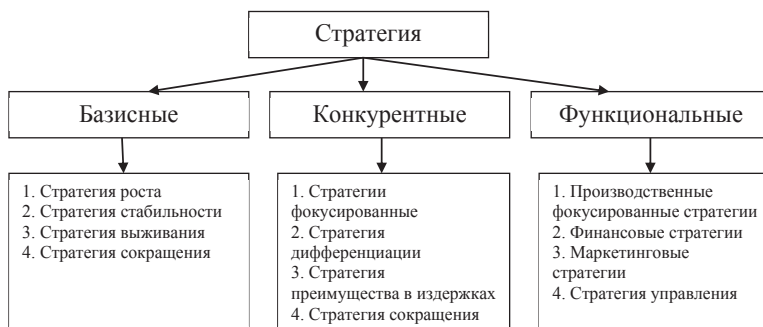


Рис. 1. Классификация стратегий

Конкурентная стратегия - данная стратегия рассчитана на долгосрочный период времени для наступления или обороны, для того чтобы укрепить положение компании.

Создание конкурентной стратегии организации ориентировано на то, чтобы достичь конкурентных преимуществ. Известный экономист Майкл Портер выделял 3 основных конкурентных стратегии, имеющих универсальный характер и применяющиеся для достижения конкурентных преимуществ. Это сила выражается в преимуществах в издержках, дифференциации, фокусировании.

Сущность стратегии преимущества в издержках заключается в свободе выбора действий, как в ценовой политике, так и на определенных уровнях доходности.

При данном виде стратегии компания может достичь своей цели - абсолютное отраслевое лидерство в издержках за счет того, что будет применять комплекс специальных мер. К таким мерам можно отнести: создание производственных мощностей, снижение уровня издержек на основе накопления опыта, осуществление жесткого контроля, отказаться от мелких операций с покупателями, минимизировать затраты в следующих областях: исследование и разработка, обслуживание, сбыт, реклама.

Внедрение перечисленных мер позволит организации завоевать большую долю рынка, но для этого понадобятся следующие элементы: четкая организационная структура, большие первоначальные капиталовложения, готовность нести убытки на старте.

Стратегия дифференциации предполагает создание нового продукта или услуги, которые обладают уникальными свойствами. Дифференциация может быть осуществлена по различным критериям таким, как: престиж дизайна или брэнда, используемая технология производства, функциональные возможности, качество обслуживания потребителей, по развитости дилерской сети и другие.

Результат успешного применения стратегии дифференциации - это сформировать высокий уровень лояльности потребителей.

Сфокусированные стратегии предполагают концентрацию деятельности организации в узкой сфере, в рамках одной отрасли, на ограниченном рынке.

Сфокусированные стратегии отличаются от других стратегий достаточно узкой специализацией и ограничением рынка сбыта продукции или услуги среди небольшого количества покупателей.

Данная стратегия предполагает сконцентрировать продажи на целевую аудиторию потребителей при ограниченном ассортименте продукции или услуг.

Выбирают сфокусированные стратегии для составления бизнес - плана компании, у которых недостаточно ресурсов (финансовых, интеллектуальных, сырьевых) необходимых для нахождения на большом сегменте рынка. Ещё одна причина выбора данного вида стратегии - это недобросовестная конкуренция, которая проявляется доминированием участников рынка, также существованием препятствий и барьеров для нахождения продукции на рынке.

Также следует сказать, что каждая отдельно взятая сфера деятельности имеет свои характерные черты, особенности, которые стимулируют применение той или иной стратегии [2].

Сфокусированные стратегии могут применяться не на всех рынках, и не при любых условиях, которые происходят на рынке. Для того чтобы применить данный вид стратегии, необходимо соблюдение ряда условий:

Потребители должны формировать разнообразие спроса.

Рыночная ниша, которая была выбрана в качестве объекта специализации, должна обеспечить необходимый сбыт товаров или услуг при хорошем уровне рентабельности и потенциале роста.

Показатели эффективности деятельности компании, которые выбирают сфокусированную стратегию, будут высокими только в случае, если: организация добивается в своем сегменте устойчивой лидерской позиции в минимизации издержек (сфокусированная стратегия на издержках) или максимально дифференцирует свою продукцию или услугу в данном сегменте; выбранный сегмент должен быть привлекательным.

Реализация любой из конкурентной стратегии требует того, чтобы компания создала непреодолимые препятствия, которые затрудняли имитацию стратегии конкурентами. Поскольку создать такие препятствия невозможно, то компания становится «подвижной мишенью» для конкурентов, продвигаясь на выгодные позиции и инвестируя в те мероприятия, которые этому способствуют. Потенциальной угрозой для организации является реализуемая стратегия конкурентами, которая отлична от стратегии данной организации.

Описанные стратегии представляют собой общие варианты способов конкуренции и могут применяться организациями в качестве базы при осуществлении выбора направления своего развития. Конкурентные стратегии охватывают большой диапазон различных ситуаций, в которых могут оказаться современные организации. И, как правило, конкурентные стратегии дают основу для направления мероприятий по борьбе с конкурентами и предлагают максимально оптимальные способы для этой борьбы.

Литература

1. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии: монография. М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. С. 287.
2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. - М.: Омега - Л, 2014. - 472 с.

3. Леонов Ю.Е. Основные элементы формирования стратегии конкурентного поведения / Ю. Е. Леонов, Ю. В. Мячин // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. - 2012. - Вып. 1 (52). - С. 289 - 293.

4. Панов А.И., Коробейников И.О. Стратегический менеджмент: Учеб. Пособие для вузов. - 2 - е изд., перераб. И доп. - М.: Юнити - Дана, 2014. - 285 с.

5. Сыsoева Е. Типология конкурентных стратегий предприятия // Предпринимательство. - 2017. - № 2. - С. 85 - 91.

6. Формирование стратегии как фактора повышения конкурентоспособности предприятия / Т. А. Шихабахов [и др.] // Экон. науки. - 2012. - № 1 (86). - С. 157 - 161.

© А.Е. Абдулаева

УДК 658.8

Абурража Анас

Магистр

(Санкт - Петербургский государственный архитектурно - строительный университет)

E - mail: anasabourraja@gmail.com

Abourraja Anas,

Master

(Saint - petersburg university of architecture and civil engineering)

E - mail: anasabourraja@gmail.com

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ

MARKETING INNOVATION STRATEGIES

В статье рассмотрена система маркетинговых инновационных стратегий предприятий, определено место инновационных стратегий в стратегическом управлении организацией. Обоснована связь между содержанием маркетинговых стратегий и принятием инновационных решений в конкретной стратегической зоне хозяйствования, предложен механизм формирования и реализации маркетинговых инновационных стратегий, включающий анализ внешней окружающей среды, определение цели и задач инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационные стратегии, маркетинг, инновационный проект, маркетинговые исследования.

In the article the system of marketing innovative strategies of enterprises is considered, the place of innovative strategies in the strategic management of the organization is determined. The relationship between the content of marketing strategies and the adoption of innovative solutions in a specific strategic economic zone is substantiated, a mechanism for the formation and implementation of marketing innovation strategies, including analysis of the external environment, definition of the purpose and objectives of innovative development of the enterprise, is proposed.

Keywords: innovation, innovation strategy, marketing, innovative project, marketing research.

Постоянно изменяющаяся среда, в которой функционирует строительная компания, требует уделять особое внимание созданию инноваций и внедрению их в разные области деятельности компании (продукты, технологии, бизнес - процессы, менеджмент). Инновация, как правило, осуществляется в рамках инновационного проекта, включающего комплекс целенаправленных мероприятий по разработке и реализации инновационного продукта, услуги или процесса.

Инновационный проект обеспечивается комплектом проектной документации для эффективного решения конкретной научно - технической задачи, приводящей к инновации. Успешность разработки и реализации инновационных проектов невозможна без маркетингового обеспечения. Оно играет важную роль на всех этапах инновационного процесса. Маркетинг необходим для решения следующих задач:

- координация процессов формирования идеи, концепции и разработки нового продукта, ценообразования, сбыта и продвижения его на рынок;
- сегментирование потенциальных потребителей (с учетом потребностей, ожиданий, восприятий, мотивов) и формирование целевых рынков;
- позиционирование инновационного продукта;
- обеспечение конкурентоспособности инновационного продукта и самой компании на целевых рынках;
- повышение удовлетворенности потребителей и лояльности к инновационному продукту;
- установление и поддержание длительных и устойчивых взаимоотношений с клиентами и другими деловыми партнерами¹.

Маркетинг играет определенную роль на каждом этапе жизненного цикла инновационного проекта, но значение, объемы и содержание работ на этапах проекта различны. На стадии разработки инновационного проекта высока координирующая роль маркетинга в вопросах формирования идеи и концепции продукта или услуги. При этом важную роль играют результаты проведенных маркетинговых исследований.

Маркетологи также должны участвовать в разработке инновационной стратегии, товарной и ассортиментной политики. Значимость маркетинга возрастает на стадии реализации проекта, когда необходимо решать задачи, связанные с распределением и продвижением инновационного продукта (табл. 1).

Инновационные стратегии необходимо разрабатывать в тесной взаимосвязи с маркетинговыми стратегиями предприятия. Маркетинговое инновационное развитие является одним из основных способов обеспечения конкурентных преимуществ предприятия, за исключением тех случаев, когда организация находится на стадии реорганизации и ликвидации. Инновационные стратегии должны быть направлены на развитие стратегического инновационного потенциала предприятия и рассматриваться как реакция на изменение внешних условий функционирования хозяйствующего субъекта, в том числе и в области конкуренции².

¹ Неретина Е. А. Маркетинг: современные реалии и вызовы времени // Инициативы XXI века. - 2015. - № 3. - С. 31—33.

² Порецкова К. В. Классификация инновационных стратегий промышленных предприятий // Современные проблемы науки и образования. - 2016. - № 2. - С. 380.

Таблица 1 - Функции маркетинга на стадиях разработки и реализации инновационного проекта

| Функции маркетинга | Назначение маркетинга |
|--|---|
| Маркетинговые исследования | Исследование: – внешней среды и инновационных процессов в мире, стране, регионе; – внутреннего инновационного потенциала компании, инновационного потенциала конкурентов; – потенциальных рынков сбыта новой продукции, потребителей инновации; – возможностей маркетинг - микс а на различных этапах инновационного проекта. |
| Разработка инновационной стратегии, товарной и ассортиментной политики | Разработка инновационной стратегии, инновационного проекта новой продукции. Модификация прежней продукции (улучшение качественных характеристик, повышение конкурентоспособности). Формирование ассортиментной политики. |
| Распределение | Формирование каналов сбыта нового продукта. Контроль физических потоков в системе распределения |
| Продвижение | Разработка коммуникационной политики, торговой марки, формирование спроса на инновации |
| Ценообразование | Обоснование цены на новую продукцию. Разработка ценовой стратегии. Анализ цен на товары - субституты и аналогичные товары конкурентов |
| Маркетинг - менеджмент | Организация управления маркетингом на разных этапах инновационного проекта. Оптимизация управленческих решений в системе маркетинговой деятельности. Аудит маркетинга |

Рассмотрим более подробно содержание конкурентных стратегий и их взаимосвязь с инновационными стратегиями.

Стратегия достижения лидерства на рынке за счет низких издержек может быть использована в деятельности, в первую очередь, крупными строительными организациями, ведущих активную масштабную застройку и имеющими возможность опережать конкурентов за счет эффекта масштаба. Соответственно, в практической деятельности данную стратегию целесообразно использовать организациям, имеющим высокий уровень конкурентоспособности и обладающим значительным ресурсным и финансовым потенциалом как в целом по предприятию, так и в конкретной стратегической зоне хозяйствования. Хозяйствующие субъекты, планирующие использовать данную стратегию,

должны быть либо лидерами регионального рынка, либо предприятиями с сильной конкурентной позицией.

Стратегия имеет ярко выраженный инновационный аспект, что связано с применением новых эффективных технологий, материалов, методов управления и организации производства. Основой при проектировании инновационной составляющей деятельности предприятия должно стать использование долгосрочных и среднесрочных запланированных технологических и организационных инноваций.

Стратегия обслуживания малых сегментов рынка основывается на стратегии фокусирования. Эта стратегия может опираться на дифференциацию (основное, исторически сложившееся первоначальное направление), либо на лидерство по издержкам, либо на то и другое, но в рамках целевого сегмента рынка. Стратегии фокусирования обычно придерживаются строительные предприятия, занимающиеся строительством уникальных объектов. Осуществление инновационной деятельности для данной стратегии предполагает реализацию инновационных решений в конкретной стратегической зоне хозяйствования с помощью освоения и внедрения продуктовых либо организационных инноваций.

Стратегия кооперации и интеграции может быть реализована в следующих формах: посредством создания вертикально интегрированных структур; посредством кооперации товаропроизводителей с поставщиками и покупателями - посредниками через участие в союзах и ассоциациях; участия в формировании франчайзинговых сетей. Стратегия кооперации и интеграции также носит инновационный характер и связана с применением новых эффективных организационных структур в процессе ее реализации, следовательно, для данной стратегии актуально использование организационных и процессных инноваций, имеющих долгосрочный запланированный характер³.

Наиболее известными и важными инструментами маркетинга, используемыми при разработке и реализации инновационных проектов, являются: PESTLE - анализ; модель Пяти сил конкуренции М. Портера; SWOT - анализ; SNW - анализ; матрица И. Ансоффа; позиционирование; реклама; бесплатная раздача образцов новинок; разработка приложений, которые вынуждают обновлять базовый продукт; вовлечение потенциальных пользователей в разработку новых продуктов; создание фантазийной легенды; маркетинговый евангелизм; игровые сервисы⁴.

В заключение следует отметить, что инновационные стратегии в силу своей специфики должны составлять основу реализации конкурентных стратегий. Хозяйствующие субъекты должны четко осознавать, что без непрерывных инноваций и изменений в своей деятельности, вызванных постоянно меняющимся внешним окружением, эффективное функционирование предприятий в современной конкурентной среде невозможно.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. СПб.: Питер, 1999. 403 с.
2. Белов С. А. Классификация и критерии выбора инновационной стратегии высокотехнологичной промышленности // Экономические науки. 2016. № 134. С. 88 - 91.

³ Музаев И. Р. Формирование типологии инновационных стратегий // Вестник Северо - Кавказского университета. 2015. № 1 (46). С. 140 - 147.

⁴ Белов С. А. Классификация и критерии выбора инновационной стратегии высокотехнологичной промышленности // Экономические науки. 2016. № 134. С. 88 - 91.

3. Боровских Н. В. Конкурентные стратегии: методология формирования и развития // Маркетинг. 2005. № 2. С. 37 - 48.
4. Музаев И. Р. Формирование типологии инновационных стратегий // Вестник Северо - Кавказского университета. 2015. № 1 (46). С. 140 - 147.
5. Неретина Е. А. Маркетинг: современные реалии и вызовы времени // Инициативы XXI века. - 2015. - № 3. - С. 31—33.
6. Порецкова К. В. Классификация инновационных стратегий промышленных предприятий // Современные проблемы науки и образования. - 2016. - № 2. - С. 380.
7. Портер М. Конкуренция: учеб. пособие / пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. - 495 с.
8. Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006. - 458 с.

© Абуурража Анас

УДК 339.13:339.138

Абуурража Анас

Магистр

(Санкт - Петербургский государственный архитектурно - строительный университет)

E - mail: anasabourraja@gmail.com

Abourraja Анас,

Master

(Saint - petersburg university of architecture and civil engineering)

E - mail: anasabourraja@gmail.com

СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Экономические науки Статья посвящена особенностям маркетинговых технологий продвижения консалтинговых услуг с учетом отраслевой сегментации. Автор раскрывает содержание понятия «консалтинг», рассматривает специ - фику, содержание консалтинговых услуг и акцентирует внимание на направлениях, которые должны со - ставлять основу маркетинга консалтинговых услуг. В заключение приводятся специфические особенности маркетинга консалтинговых услуг, отличающие его от маркетинга услуг в целом.

Ключевые слова и фразы: консалтинг; рынок консалтинговых услуг; позиционирование услуг; консалтинговые услуги; маркетинг консалтинговых услуг.

В настоящее время российский рынок консалтинговых услуг является одним из наиболее динамично развивающихся. Однако, несмотря на ускоренное развитие рынка консультирования, в России до настоящего времени так и не было сформулировано общепринятое определение данного вида деятельности, недостаточно хорошо проработана теоретическая база, отсутствуют научно - исследовательские и практические разработки, необходимые консалтинговым компаниям.

Рынок консалтинговых услуг в России характеризуется отсутствием необходимого предпринимательского опыта и недостаточным серьезным подходом к изучению предложений консалтинговых услуг вкупе с быстро меняющимися экономическими условиями.

В текущей экономической ситуации многие клиенты при выборе консалтинговой фирмы основной упор делают не на имя, опыт и качество услуг, а на стоимость работ и сроки оказания услуг. Несмотря на это, требования по качеству, предъявляемые к консалтинговым фирмам, растут. Многие компании, сталкиваясь с непрофессиональным консалтингом, ставят под сомнение смысл существования самого консалтингового рынка.

Собственники и высшее руководство компаний стремятся к повышению эффективности своего бизнеса и прибегают к услугам независимых консультантов.

Способность компании быстро меняться в обстановке стремительно развивающегося рынка – одно из главных условий успешного развития бизнеса. Чтобы не отставать от конкурентов, компания должна постоянно развиваться, эволюционировать, что требует опыта, знаний, навыков и умений.

И когда внутреннего опыта и ресурсов не хватает, фирма прибегает к помощи квалифицированных консультантов.

«Консалтинг – это вид профессиональных услуг, представляющих собой процесс взаимодействия между клиентом и консалтинговой организацией, в ходе которого обеспечивается передача клиенту знаний и информации, составляющей суть решения идентифицированной в начале процесса взаимодействия проблемы»⁵.

Основная цель консалтинга заключается в оптимизации работы предприятий и компаний, содействии достижению поставленных руководством целей, а также повышении индивидуальной производительности труда.

Качество консалтинговых услуг зависит от деятельности людей, поэтому большую роль в успехе консалтинговой компании играют обучение и мотивация персонала.

Перспективные, высокомотивированные сотрудники – это ключ к высокому качеству услуг, удовлетворению запросов клиентов и высоким прибылям. Именно поэтому главной статьей издержек ведущих консалтинговых компаний являются затраты на персонал.

Для консалтинговых услуг характерен ряд специфических особенностей, причем некоторые из них являются исключительными признаками именно данного типа услуг, в то время как другие характерны для услуг в целом:

1) неосвязаемость. Клиент способен оценить качество услуги только после ее получения. Чтобы сократить риски, клиент анализирует внешние признаки качества услуг: вежливость консультантов, местоположение офиса, наличие положительных отзывов о фирме;

2) временной разрыв. Может пройти большой промежуток времени между заключением договора об оказании услуги и получением обратной связи от фирмы, которой эта услуга была оказана;

3) нематериальность. В результате консалтинговой деятельности клиент получает интеллектуальный продукт – результат мыслительной, духовной, интеллектуальной деятельности;

⁵ Гончаров С. Э. Особенности продуктовой концепции маркетинга в консалтинге // Маркетинг. 2007. № 02. С.48

4) географический охват. У консалтинговых фирм широкий охват потенциальных клиентов, который не ограничен исключительно российским рынком;

5) зависимость. Результаты и цены на услуги напрямую зависят от размеров и репутации фирмы, оказывающей консалтинговые услуги;

6) непостоянство качества однотипных услуг. Качество услуг одного и того же консультанта может быть по-разному оценено разными клиентами;

7) несохраняемость. Актуальность рекомендаций, предоставленных консультантами, сохраняется только ограниченный период времени в определенных экономических условиях;

8) необратимость услуг. Любое ошибочное суждение или значительная ошибка консультанта могут привести к ошибочным рекомендациям по выполнению функций управления. А неверное управленческое решение, в свою очередь, может привести к краху компании.

Маркетинг консалтинговых услуг должен быть сосредоточен на трех основных направлениях:

- привлечение новых клиентов;
- удержание и выстраивание отношений с существующими;
- возобновление заказов бывших клиентов.

Общепризнано, что привлечение новых клиентов всегда обходится компании гораздо дороже, чем удержание тех, кто уже пользовался когда-либо ее услугами. В классическом маркетинге считается, что затраты на привлечение нового клиента в пять-семь раз превышают затраты на удержание уже имеющегося.

Для консалтинга эти цифры могут быть еще выше [2]. К сожалению, почти всегда завоевание и обслуживание новых клиентов привлекают маркетологов консалтинговых компаний и их консультантов гораздо больше, чем поддержание связи со своими старыми клиентами. При этом завоевание лояльности – это трудоемкий процесс, требующий определенных затрат и усилий со стороны консалтинговой фирмы.

Лояльные клиенты меньше восприимчивы к ценам, так как консалтинговая фирма уже доказала, что расходы на ее услуги окупаются. Наличие постоянных клиентов также позволяет компании снижать риски, связанные с непостоянным спросом на консалтинговые услуги.

Маркетинг консалтинговых услуг имеет целый ряд особенностей, отличающих его от маркетинга услуг в целом. Эти особенности влияют на последующую разработку маркетинговых стратегий, после того как проведен анализ рынка консалтинговых услуг, выявлены целевые сегменты рынка, определены конкурентные преимущества фирмы, только выходящей на рынок или стремящейся укрепить свои позиции на рынке.

1) С точки зрения маркетинга, консалтинговые услуги относятся к типу услуг “b - 2 - b”, то есть клиенты приобретают услуги не для личного пользования, а для того, чтобы оптимизировать бизнес - процессы компании и повысить эффективность деятельности предприятия. Топ - менеджеры компании, на которых ориентированы консалтинговые услуги, являются профессиональными потребителями, поэтому предлагать консалтинговые услуги должны высококвалифицированные специалисты, прекрасно разбирающиеся в своем деле.

2) Стоимость консалтинговых услуг составляет незначительную долю в расходах покупателя. Услуги не являются предметом первой необходимости для компании. Компании, находящиеся на стадии банкротства, скорее всего не станут прибегать к консалтинговым услугам как к одной из мер выхода из кризиса.

3) Более 80 % всех клиентов консалтинговых компаний сосредоточены в Москве. Это объясняется тем, что большинство штаб - квартир крупных компаний находится в столице. Государство также очень часто является потребителем консалтинговых услуг.

4) Торговая марка играет не последнюю роль при выборе клиентами консалтинговой компании. Создание марки – очень дорогостоящий и длительный процесс, но без него успех компании практически недостижим.

5) Потребители услуг больше доверяют рекомендациям знакомых, чем прямой рекламе. Потенциальных клиентов можно найти по принципу «снежного кома». Сильно недооценена роль отзывов в Интернете о компании или о самих услугах. Отсутствие как отрицательных, так и положительных отзывов может насторожить потенциального клиента.

6) Услуги консультантов нестандартные, нет возможности сравнивать цены на услуги разных консультантов, так как консалтинговые компании используют индивидуальный подход в работе с клиентами. В связи с этим, качество услуги воспринимается в зависимости от цены услуги. Важно подчеркнуть, что конкуренция на рынке консалтинга основывается не на цене.

7) Для клиента очень важно, чтобы всё, что он обсуждает с консультантом, оставалось только между ними. Уверенность клиента в конфиденциальности информации – один из решающих моментов при повторном обращении в консалтинговую фирму.

8) Консалтинговые услуги не требуют никакого специального оборудования, техники, поэтому нет необходимости открывать офисы по всей стране. Оказывать услуги можно и на расстоянии.

9) Сайт консалтинговой фирмы – один из главных инструментов позиционирования фирмы, он является средством продвижения услуг и способом завладеть вниманием клиента на начальном этапе. При взгляде на сайт клиент должен понимать, как компания видит свою целевую аудиторию, как она определяет свои услуги, какими конкурентными преимуществами обладает.

При разработке элементов комплекса маркетинга консалтинговых услуг обязательно должны учитываться вышеприведенные особенности.

Список литературы

1. Гончаров С. Э. Особенности продуктовой концепции маркетинга в консалтинге // Маркетинг. 2007. № 02. С. 34 - 49.

2. Иванов М. С., Фербер М. В. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2003. 140 с.

3. Маринко Г. И. Управленческий консалтинг: учебное пособие. М.: Инфра - М, 2005. 381 с.

4. Маркетинг услуг: учебник / авт. - сост. О. Н. Романенкова, И. М. Синяева, В. В. Синяев; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Дашкова. М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. 252 с.

5. Морозов Ю. В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. 448 с.

© Абуража Анас

Алиева Р.Г., студентка 4 - го курса ФГБОУ ВО ДГТУ
Казакбиева Л.Т., доцент кафедры «ПИВЮ» ФГБОУ ВО ДГТУ
Казакбиева О.И., к.и.н., ст.преподаватель кафедры истории ФГБОУ ВО ДГТУ
г. Махачкала, Российская Федерация, @mail: 555ragimka555@mail.ru

ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА НА ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Роль государства в функционировании экономики во всех странах отличны по формам, способам и характеристикам влияния государства на экономику, по стремлению общества принять и поддержать вмешательство со стороны государства в экономическую жизнь. Все данные отличительные черты обусловлены различными факторами объективного материального порядка, а также влиянием традиций и восприятий, принадлежащих определенному обществу.

На сегодняшний день система государственного регулирования в Российской Федерации еще не разработана. Существуют некоторые законы о регулировании определенных сфер экономической деятельности, но нет научно обоснованного, долгосрочного видения или стратегической программы государственного регулирования. Характерной чертой России является невысокая формализация договорных отношений. Это служит источником противоречивого государственного регулирования. Отсутствие эффективности имеющихся контрактов между государством и регулирующими органами в России отражается в существовании практики перекрестного субсидирования. Клиентура регулируемых организаций разделяется на следующие подгруппы: население, бюджетные организации и коммерческие потребители. Как правило, регуляторы указывают самые низкие тарифы для населения, иногда и меньше себестоимости. Тарифы для бюджетных предприятий значительно не ниже, но эта группа потребителей характеризуется чрезвычайно низкой платежной дисциплиной. Тарифы для коммерческих потребителей являются самыми высокими. Из этого следует, что в основном проблема дохода, исходящая из первых двух групп потребителей, решена. Но спрос коммерческих потребителей является самым гибким, они очень активны в поиске альтернативных поставщиков услуг, где это возможно. Особое внимание нужно уделять задолженности бюджетных предприятий, которая является частью общей суммы долга. В конце концов, именно государство само по себе является владельцем этих предприятий, которое в конечном итоге становится должником регулируемых компаний. Следовательно, неуплаты бюджетными организациями являются проявлениями нарушения контракта государства и регулируемых фирм.

В большинстве случаев, современная рыночная экономика создается на контрактной основе. Главной составляющей плановой контрактной системы управления являются показатели межотраслевых и межрегиональных снабжений основных групп продукции. Такие показатели могут быть разработаны в пределах государственного плана, учитывая главные цели социально - экономического развития для расширенного ассортимента продукции. При заключении контрактов эти показатели детализируются по номенклатуре и, по взаимному согласию поставщика и потребителя, могут быть подвержены корректировке ими по размеру. Тем не менее, если не присутствует согласие сторон, они носят обязательный характер для поставщика, тем самым сохраняя интересы потребителя. Данная договорная система с санкциями за несоблюдение правил соглашений более

адекватна в современной экономике, чем предыдущая система директив для производства и распределения продукции или системы государственных заказов. Для сохранения и увеличения научно - технического потенциала России необходим комплекс тщательно разработанных мер. Изначально нужно разработать и реализовать государственную политику, которая касается научно - технического развития. Уже в ближайшем будущем необходимо переправить политику стабилизации правительства, направленную на сокращение недостатка государственного бюджета и сокращение размера государственной задолженности. Следует иметь в виду, что задачи развития науки, здравоохранения и поддержания обороноспособности страны важнее, чем текущее равновесие бюджета и снижение инфляции.

Для российской экономики важным уроком последних лет является осознание необходимости создания страной согласованной системы государственного регулирования экономики. Речь идет не о возвращении в систему директивного планирования и управления, а о том, чтобы сделать российское государство эффективным координатором экономических и социальных сил страны, создавая равновесие их интересов, определяющее наиболее благоприятные цели и параметры социально - экономического развития, которые создадут условия и механизмы их достижения. В сегодняшней ситуации необходимо большее влияние государства на социально - экономические процессы.

Список использованной литературы:

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. - СПб.: Питер, 2008.
2. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика. - СПб.: Питер, 2009.
3. Макашкин Н.П. Микроэкономика. - М.: «Академический проект», 2006.
4. Ойкен В. Основы национальной экономики. - М., 1996. – С. 282 - 305
5. Райзберг Б.А., Стародубцева Е.Б. Курс экономики. - М.: «Инфра - М», 2008.6. Фишер С. Дорнбуш Р. Шмальгези Р. Экономика. М. 1993. Гл. 27, 29.

© Р.Г.Алиева, 2018

УДК 332

А.Р. Ахметханова, Л. И.Валиахметова, А.А.Файзуллина
Студенты кафедры «Региональная экономика и управление»
Уфимского государственного нефтяного технического университета,
г. Уфа, Российская Федерация
aidabash@mail.ru
liya.valiakmetova.97@mail.ru
als4849@mail.ru

АНАЛИЗ СОБЛЮДЕНИЯ СТАНДАРТА РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ В ГОРОДЕ УФА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблемы несоблюдения стандарта раскрытия информации о деятельности товариществ собственников жилья в городе Уфа Республики Башкортостан.

Ключевые слова

Товарищество собственников жилья (ТСЖ), многоквартирный дом (МКД), информация, собственники жилья, постановление, раскрытие информации.

ТСЖ - это один из видов управления многоквартирным домом, который предусматривает сосредоточение всех полномочий в руках непосредственных владельцев жилья [1]. В доме с таким управлением проводится собрание собственников, на котором избираются члены и председатель правления многоквартирного дома. Председатель несет полную ответственность за все мероприятия, проводимые в доме: финансовые, ремонтные, благоустроительные и другие работы. Любой владелец имеет право знать, чем занимается товарищество и как осуществляется управление, так как раскрытие информации направлено на защиту прав и законных интересов жильцов, поскольку деятельность ТСЖ напрямую влияет на качество их жизни и состояние принадлежащего им жилья [2].

Данная обязанность ТСЖ установлена Постановлением Правительства Российской Федерации № 731 от 23.09.2010г. Нормативный акт предусматривает следующее:

1. Обязательное размещение информации в сети интернет, то есть создание официального сайта ТСЖ, на котором должна содержаться вся информация о деятельности данного товарищества, сведения о финансово - хозяйственной работе, протоколы всех собраний и прочее. Таким образом, любое заинтересованное лицо, получит возможность ознакомиться с интересующей его информацией.

2. Использование информационных стендов. Подобные стенды обязательны, и они должны находиться на таком месте, которое всегда доступно для всех жителей дома. Такие информационные стенды встречаются повсеместно, и служат для оповещения жильцов о важных событиях и сообщают им срочную информацию.

3. Предоставление информации в письменном виде при запросе любого собственника квартиры. Каждый собственник жилья имеет право на получение интересующей его информации и ТСЖ не вправе отказывать в данном запросе. Товарищество обязано осведомлять собственника информацией в том объеме, в котором он ее запрашивает.

Таким образом, данные требования направлены на придание максимальной прозрачности деятельности таких организаций. В случае неисполнения условий законодательного акта, ТСЖ будет привлечено к административной ответственности в виде штрафа - 50 000 рублей для председателя или членов правления товарищества.

С момента вступления в силу этого стандарта прошло достаточное количество времени, чтобы все положения данного постановления выполнялись товариществами в полной мере. В связи с этим, был проведен анализ выполнения стандарта раскрытия информации о деятельности всех ТСЖ города Уфы. Обращалась информация, размещенная на сайте МинЖКХ, где все управляющие организации должны в полной мере предоставлять информацию о своей деятельности.

По состоянию на 1 января 2018 г. в городе Уфа зарегистрировано 69 товариществ собственников жилья. В данном случае можно выделить 8 ТСЖ имеющих показатель полноты предоставления информации о своей деятельности свыше 40 %, действительными лидерами являются 4 товарищества, у которых показатель превышает 70 % при этом информация данных ТСЖ довольно устаревшая, 3 сайта из 4 обновлялись в последний раз в апреле 2017 года, самые низкие показатели предоставления информации имеют 40 товариществ, них полностью отсутствует информация о финансовой и хозяйственной

деятельности, и, наконец, у 17 ТСЖ полностью отсутствуют информационные ресурсы. Показатели очень низкие, не обеспечивающие не то что потребности потребителей, но и требования стандарта, нормативного документа, обязательного для исполнения.

Таким образом, можно сделать вывод, что всего лишь у 5 % ТСЖ высокая информационная доступность, у 12 % - выше средней, 58 % - ниже средней и у 25 % - предельно низкая информационная доступность.

Обстановка в данной области далека от удовлетворительного уровня. Невооруженным глазом можно увидеть несоответствие соблюдения требованиям правительственного стандарта. Для изменения ситуации в лучшем направлении необходимо сосредоточить усилия всех субъектов в сфере управления многоквартирными домами - самих управляющих организаций, и даже более - их объединений, собственников и нанимателей в многоквартирных домах, а также усилить концентрацию деятельности надзорных органов и органов местного самоуправления.

Список использованных источников:

1. Гавриленко И.Г. Развитие товариществ собственников жилья как индикатор уровня вовлеченности жителей в управление своей недвижимостью / И.Г. Гавриленко // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2013. № 2 (4). С. 57 - 62.

2. Гавриленко И.Г. Формирование региональной инфраструктуры поддержки объединений собственников жилья (ТСЖ) ключевой фактор развития жилищного самоуправления // Гавриленко И.Г. Казанская наука. 2013. № 6. С. 31 - 35.

© А. Р. Ахметханова, 2018

© Л. И. Валиахметова, 2018

© А. А. Файзуллина, 2018

УДК 33

Бабенко В.И.

студентка 3 курса КУБГАУ Краснодар, Россия.

E - mail: angei396@mail.ru

Мирошниченко Н. А.

Студент 3 курса КУБГАУ Краснодар, Россия.

E - mail: miroha.www@mail.ru

Шитухин А. М.

канд. экон. наук, доцент КУБГАУ Краснодар, Россия.

E - mail: and.s4@mail.ru

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Инновации главная движущая сила экономического развития страны. Инновационное развитие экономики - это очень сложный динамический процесс, в следствии которого появляются новые проблемы и решение которых отводится государству.

Ключевые слова: инновации, экономика, технологии, инновационная политика, целевые программы.

Каждый день мы слышим слово «инновация», в современном обществе существует большое множество определений данного термина. Одни ученые считают, что инновация — это финальный результат инновационной деятельности человека. Другие, что инновация - это технологический процесс, эксплуатируемый в практической деятельности.

Инновации оказывают большое влияние на развитие экономики. Мир постоянно совершенствуется появляются новые технологии, которые могут улучшить качество жизни, качество продуктов, упростить тяжелую физическую работу и в целом сделать жизнь лучше. В следствии развития инноваций экономика растет, появляются новые отрасли, единый рынок (например, интернет). [1] В наши дни интернет — это одна из лучших инноваций, ведь благодаря ему каждый день, не выходя из дома люди совершают огромное количество покупок, читают книги, развиваются. Интернет так же способствовал появлению новых вакансий на рынке труда.

Так же инновации помогают увеличить прибыль, например, появление новых станков, приводит к уменьшению затрат и увеличению производственной мощи.

На данный период времени в инновационной политике РФ выделены такие целевые программы как «Развитие электронной техники РФ», «Развитие гражданской авиационной техники», «Информатизация РФ». [2]

В экономике России финансирование инновационных процессов в период до 2009 года было в 3,5 раза меньше по сравнению с 1990 годом, к тому же финансирование было крайне деформировано, это свидетельствовало о кризисной ситуации в данной сфере. [3] Однако в 2009 году был выработан прогноз стратегии инновационного развития, по которому до 2020 года должны увеличиться расходы на научно - исследовательские и опытно - конструкторские разработки до 2,5 - 3 % от ВВП. [4]

На современном этапе развитие экономике требуются огромные инновации, которые будут носить постоянный характер, а также будут охватывать все отрасли.

Вопросами финансирования инновационной деятельности на государственном уровне занимаются такие структуры как Корпорация развития, Инвестиционный фонд, Российская венчурная компания, госкорпорации, 12 наукоградов, 55 технопарков, 66 инновационно - технических центров, 86 центров трансфера технологий и 10 аналитических центров. Фактически на долю перечисленных структур приходится 2,5 расходов на НИОКР и 0,2 на инновации.

Многие элементы государственной политики, в том числе в бюджетной и налоговой сферах, на данный момент не в полной мере настроены на стимулирование инновационного развития страны. Так же не завершено формирование условий для модернизации экономики и изменения модели экономического роста. Если рассматривать в долгосрочной перспективе, то без инноваций просто невозможен экономический рост по интенсивному пути развития.

Список использованной литературы:

1. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 7. С. 3–12.

2. Прогноз долгосрочного научно - технологического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] / Министерство образования и науки РФ: официальный сайт. URL: / <http://mon.gov.ru/files/materials/5053/prog.ntr.pdf>

3. Кузнецов И.А. Финансовое обеспечение активизации инновационно - инвестиционного процесса в реальном секторе экономики в условиях глобальной трансформации: дис. канд. экон. наук. М., 2009. 184 с.

4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утв. Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227 - р [Электронный ресурс]. URL: old.mon.gov.ru/files/materials/4432/11.12.08-2227r.pdf

© В.И. Бабенко, Н.А. Мирошниченко, А.М. Шитухин 2018

336.717.061.1

К.С. Баранова

студент 2 курса ЯрГУ им. П.Г. Демидова,

Ярославль, РФ

E - mail: baranowa.kristina2013@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

Аннотация

Коммерческие банки являются центральными звеньями в системе рыночных отношений, а планомерное развитие их деятельности – необходимое условие реального функционирования рыночной экономики. Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. В связи с этим вопросы развития и совершенствования системы управления кредитным портфелем в целях минимизации его рисков, приобрели особую актуальность и значимость.

Ключевые слова:

качество кредитного портфеля, количественный анализ, риск, доходность.

Кредитный портфель служит главным источником доходов банка и одновременно – главным источником риска при размещении активов. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты [2, с. 185]. Оптимальный, качественный кредитный портфель влияет на ликвидность банка и его надежность. В основе управления качеством портфеля лежит его оценка на постоянной основе и управление ликвидностью, риском и доходностью, которые работают в качестве единой системы [1, с. 17].

Для того, чтобы более тщательно разобраться в проблемах кредитного портфеля коммерческого банка необходимо рассмотреть их на примере конкретного банка. Для этого обратимся к практике одного из ведущих банков Российской Федерации – ПАО Сбербанк.

Рассмотрим оценку качества кредитного портфеля ПАО Сбербанк на основе расчета отдельных финансовых коэффициентов (табл. 1 - 4).

Таблица 1 – Оценка кредитной активности ПАО Сбербанк в 2016 - 2017 гг. [4]

| № п / п | Наименование показателя | Значение показателя, в % | |
|---------|---|--------------------------|---------|
| | | 2016 г. | 2017 г. |
| 1 | Коэффициент концентрации | 67,77 | 67,98 |
| 2 | Коэффициент опережения | 65,67 | 93,11 |
| 3 | Коэффициент "агрессивности - осторожности" кредитной политики | 80,52 | 82,83 |

Оценивая кредитную активность ПАО Сбербанк (табл. 1) на основании значений коэффициента концентрации, можно сделать вывод о том, что банк в рассматриваемом периоде проводил активную кредитную политику, и степень его специализации в области кредитования была и остается достаточно большой. Рекомендуемое значение коэффициента опережения – 100 % и выше. В ПАО Сбербанк значение показателя значительно ниже, что оценивается отрицательно. Рассматривая коэффициент «агрессивности - осторожности» кредитной политики, следует отметить, что банк в анализируемом периоде осуществлял неоправданно опасную кредитную деятельность, поскольку значения данного показателя составили более 70 %.

Таблица 2 – Оценка рискованности кредитной деятельности ПАО Сбербанк в 2016 - 2017 гг. [4]

| № п / п | Наименование показателя | Значение показателя, в % | |
|---------|--|--------------------------|---------|
| | | 2016 г. | 2017 г. |
| 1 | Коэффициент риска кредитного портфеля коммерческого банка | 99,23 | 98,95 |
| 2 | Коэффициент достаточности резерва на возможные потери по ссудам | 0,77 | 1,05 |
| 3 | Коэффициент степени защиты банка от совокупного кредитного риска | 5,08 | 5,47 |

Говоря о рискованности кредитной деятельности ПАО Сбербанк (табл. 2), можно заметить, что значения коэффициентов свидетельствуют о высоком качестве кредитного портфеля с точки зрения возвратности выданных ссуд и о том, что портфель был сформирован за счет кредитов «повышенного качества».

Таблица 3 – Оценка «проблемности» кредитного портфеля ПАО Сбербанк в 2016 - 2017 гг. [4]

| № п / п | Наименование показателя | Значение показателя, в % | |
|---------|---|--------------------------|---------|
| | | 2016 г. | 2017 г. |
| 1 | Доля просроченной задолженности в активах | 2,37 | 1,81 |
| 2 | Коэффициент проблемности кредитов | 3,49 | 2,66 |
| 3 | Коэффициент покрытия убытков по ссудам | 0,77 | 1,05 |

Оценивая проблемность кредитного портфеля ПАО Сбербанк (табл. 3), следует обратить внимание на сокращение в динамике показателя доли просроченной задолженности в активах банка, значение которого в 2017 г. уже не превышает рекомендуемый уровень. Подтверждает обозначенную выше положительную тенденцию и свидетельствует об улучшении качества банковских ссуд и сокращении значения коэффициента проблемности кредитов. Рассматривая коэффициент покрытия убытков по ссудам, следует указать, что в анализируемом периоде проблемные кредиты покрывались за счет созданных резервов лишь на 0,77 - 1,05 % .

Таблица 4 – Оценка эффективности кредитной деятельности ПАО Сбербанк в 2016 - 2017 гг. [4]

| № п / п | Наименование показателя | Значение показателя, в % | |
|---------|---|--------------------------|---------|
| | | 2016 г. | 2017 г. |
| 1 | Коэффициент доходности кредитного портфеля | 11,04 | 11,69 |
| 2 | Коэффициент доходности кредитов, предоставленных юр. лицам | 9,16 | 10,03 |
| 3 | Коэффициент доходности кредитов, предоставленных физ. лицам | 16,14 | 15,67 |
| 4 | Коэффициент эффективности кредитных операций банка | 1,42 | 3,37 |

Оценивая эффективность кредитной деятельности ПАО Сбербанк (табл. 4), можно заключить, что в рассматриваемом периоде активы, вложенные в кредиты, приносили банку достаточно высокий доход. При этом наиболее доходными и привлекательными для банка остаются кредиты, предоставляемые физическим лицам.

Для достижения приемлемой степени риска при существующем уровне доходности кредитного портфеля банком используются различные методы, среди которых, в первую очередь, необходимо выделить следующие:

- диверсификация портфеля по различным критериям: формирование библиотеки залоговых рисков, лимитирование кредитного риска, VAR подход.
- лимитирование (соответствие централизованным нормативам (лимитам), предъявляемым ЦБ РФ к коммерческим банкам),
- резервирование – формирование резерва под обесценение в зависимости от категории качества той или иной ссуде [3, с. 74 - 75].

Таким образом, эффективное управление кредитным портфелем обеспечивает определение и формирование всех необходимых элементов, способствующих улучшению качества кредитного портфеля коммерческого банка, повышению эффективности деятельности в целом

Список использованной литературы:

1. Аброкова Л. С. Оптимизация кредитного портфеля коммерческого банка по критериям доходности, ликвидности и риска // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика: сборник научных статей 5–й Международной научно–практической конференции. Курск. 2015. С. 14–18.

2. Гаджиева Б. А., Дьякова Ю. Н. Сущность и понятие кредитного портфеля коммерческого банка // Новое слово в науке: перспективы развития. 2015. № 1(3). С. 185–186.

3. Галимова Д. И. Управление кредитным портфелем коммерческого банка // Символ науки. 2015. № 4 (т.1). С. 74–75.

4. Информация по кредитным организация: ПАО Сбербанк. URL: <https://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=350000004> (Дата обращения: 14.04.2018).

© К.С. Баранова, 2018

УДК 339.19

Смоленская С.В.

научный руководитель,

канд. экон. наук, доц. кафедры «Экономическая теория»,

УлГТУ «Ульяновский государственный технический университет»

г. Ульяновск, Российская Федерация

Биктимирова А.Р.

Студентка 2 курса строительного факультета,

УлГТУ «Ульяновский государственный технический университет»

г. Ульяновск, Российская Федерация

РЫНОК: СУЩНОСТЬ РЫНКА, ЕГО РОЛЬ И ФУНКЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается одно из самых важных понятий в экономике – рынок. В статье говорится о сущности рынка, о его основных функциях и роли в экономике.

Ключевые слова: рынок, экономика, сущность.

Абсолютно каждый человек в настоящее время благодаря своим безграничным потребностям вовлечен в процесс обмена товаров и услуг. Отсюда возникает понятие «рынок». У данного определения существует множество трактовок, но наиболее широким является следующее: рынок – это совокупность экономических отношений, которые основаны на обменных операциях между производителями и потребителями [3, с. 358].

Рынок обслуживает производство, обмен, распределение и потребление. Для производства рынок предоставляет нужные ресурсы, реализует и определяет спрос на его продукцию. Для обмена рынок служит основным каналом сбыта и закупок товаров и услуг. Для распределения он является механизмом, определяющим объемы доходов владельцев ресурсов, которые продаются на рынке. Для потребления рынок служит каналом, через который потребитель получает основную часть нужных ему потребительских благ.

На сегодняшний день имеется большое количество видов рынка. Это рынки материалов, драгоценностей, средств производства, недвижимости, потребительских товаров и услуг, капитала, валюты, ценных бумаг, труда, рабочих мест, рабочей силы и т. д.

Сущность рынка заключается в его главных экономических функциях, которые выражают основное назначение данной категории и отражают ее сущность.

Функции рынка определяются рядом задач, которые перед ним стоят. Рыночный механизм должен ответить на три поставленные перед ним вопроса: что производить, как производить и для кого производить? Для этого рынком выполняются следующие функции: регулирующая, ценообразующая, информационная, посредническая и санирующая. Рассмотрим каждую из функций.

Регулирующая – представляет собой воздействие рынка на все сферы экономики, прежде всего на производство. Рынок выступает как бы регулятором производства через спрос и предложение. Информировать о состоянии дел и тем самым регулируют хозяйственную деятельность постоянные колебания цен. Например, если цена растет, то это является сигналом к расширению производства и наоборот. Информация, предоставляемая рынком, заставляет производителей снижать затраты, улучшать качество продукции.

Ценообразующая – в зависимости от спроса и предложения на какие - либо товары и услуги, которые прежде всего зависят от затрат на производство и полезности блага, рынок устанавливает уровень цены. Эта цена как раз и отражает полезность товара и затраты на его производство. Установившаяся цена является итогом, балансом соотношения затрат производителей и значимости данного блага для покупателей.

Информационная – рынок дает объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые на него поставляются [2, с. 118].

Посредническая – рынок является как бы посредником между производителями и потребителями. Он дает им возможность найти наиболее выгодный вариант купли - продажи. Потребитель может выбрать оптимального для него поставщика, а продавец, соответственно, может заключить сделку с наиболее приемлемым для него покупателем.

Санирующая – благодаря данной функции рынок осуществляет «естественный отбор» между участниками хозяйственной деятельности. С помощью инструмента конкуренции рынок производит очистку экономики от неэффективных предприятий. И напротив, благоприятствует активным и развивающимся.

Роль рынка в экономике, несомненно, велика. Рынок играет важную интегрирующую, контролирующую и координирующую роль в экономике.

При выполнении интегрирующей роли он:

- соединяет сферу производства и сферу потребления в единый процесс;
- является сферой реализации экономических интересов продавцов (производителей) и потребителей (покупателей) товаров.

При выполнении контролирующей роли контролирует, в какой мере интересам покупателей соответствует количество и качество произведенных товаров.

При выполнении координирующей роли, реализующейся через интегрирующий производителей и потребителей механизм цен, он выступает основой:

- распределения средств производства и труда в рыночной экономике;
- стимулирования технического прогресса;
- дифференциации субъектов рынка [1, с. 125].

Итак, рассмотрев сущность рынка, его основные функции и роль в экономике, можно сделать вывод о том, что рынок является сложным, постоянно изменяющимся механизмом. Он оказывает большое влияние на регулирование рыночного механизма: обеспечивает высокую эффективность производства, способствует эффективному распределению ресурсов, обеспечивает свободу выбора покупателей. В современном мире продавцам (производителям) товаров и услуг необходимо постоянно изучать рынок, ведь от этого зависит их успех.

Список литературы:

1. Мартынов В. Т., Рузавин Г. И. Курс рыночной экономики: Учебник. - М.: Изд - во ЮНИТИ «Банки и биржи», 1994. –125с.
2. Никитина А. А., Смоленская С. В. Основные функции рынка // Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 марта 2016 г., г. Курган). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 117 - 118.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1988. – 358 с.

© А.Р. Биктимирова, 2018

УДК 657.6

О.М. Калайда

старший преподаватель ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»

г. Ростов - на - Дону, РФ

А.А. Бондаренко, Е.А. Овдиенко

студентки ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»

г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: lena.ovdienko.97@mail.ru

ПРОГНОЗНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

На основе прогнозной финансовой информации, представленной в форме прогноза или перспективной оценки эффективности деятельности организации, составляется прогнозная финансовая отчетность. Такая отчетность является современной формой финансовой отчетности крупной организации и необходима как внутреннего, так и для внешнего пользователя. В статье прогнозная финансовая отчетность представлена основными укрупнёнными направлениями: бюджеты, которые формируются в рамках системы бюджетирования, стратегическая отчетность, составленная для определенных целей. Формирование прогнозной финансовой отчетности является важным инструментом для определения стратегии и тактики управления организацией.

Ключевые слова

Прогнозная финансовая информация, прогнозная финансовая отчетность, стратегический учет, стратегическая отчетность, бюджетирование.

Важным этапом в деятельности любой организации является разработка перспективы ее развития в будущем. Для оптимизации процесса принятия тактических и стратегических управленческих решений, для оценки возможных результатов реализации избранных стратегий необходимо формировать прогнозную финансовую отчетность о деятельности организации. Актуальность составления прогнозной отчетности связана с оценкой прогнозной финансовой информации, которая обращена в будущее и рассчитана теми или иными методами прогнозирования на основе имеющейся отчетной информации.

Основными предпосылками появления такой отчетности являются современные тенденции развития бухгалтерской отчетности, появляющиеся в необходимости предоставления информации перспективного и прогнозного характера для принятия решений. В основе исследований данной проблемы находятся разработки в сфере стратегического учета, ориентированного на обеспечение предоставления информации о реализации стратегии предприятия для осуществления стратегического управления.

Прогнозная отчетность составляется на основе прогнозной финансовой информации, под которой, в соответствии с определением, содержащимся в Международном стандарте заданий, обеспечивающих уверенность 3400 «Проверка прогнозной финансовой информации», понимается информация, основанная на допущениях в отношении событий, которые могут произойти в будущем, и возможных действий организации. Данная информация по своему характеру субъективна в значительной степени, поэтому ее подготовка требует профессионального суждения.

Прогнозная финансовая информация может иметь форму прогноза и (или) перспективной оценки, и включать финансовую отчетность, подготовленную как в качестве внутреннего инструмента управления (например, для оценки возможных капиталовложений), так и для распространения среди третьих лиц (в виде проспекта, содержащего информацию для потенциальных инвесторов в отношении будущих ожиданий; годового отчета, который содержит информацию для акционеров, регулирующих органов; а также документа с информацией для кредиторов с включением прогноза движения денежных средств). Прогнозная информация формируется в результате использования приемов прогнозирования, бюджетирования и планирования.

Прогнозная информация обладает следующими основными особенностями: обращение данной информации в будущее; возможная субъективность; вероятностный характер; использование профессиональных суждений; обязательное принятие во внимание при формировании прогнозной финансовой информации как внешних, так и внутренних факторов, макро - и микросреды; а также формирование данной информации с помощью специальных методов, традиционно используемых в планировании, программировании и бюджетировании. [2]

Прогнозная финансовая информация находит свое отражение в различных формах прогнозной финансовой отчетности (бюджеты, формируемые в рамках системы бюджетирования, производные бухгалтерские балансы, стратегическая отчетность и др.).

Руководство организации отвечает за подготовку и представление прогнозной финансовой информации, в том числе за выявление и раскрытие допущений, на которых она основана.

Под прогнозной финансовой отчетностью понимается система показателей о прогнозируемом имущественном и финансовом положении экономического субъекта, результатах его хозяйственной деятельности и внутренних и внешних факторов, которые оказывают на неё существенное влияние. Составление такой отчётности предполагает системность подхода, которые требует детального изучения с целью не упустить важнейшие аспекты деятельности рассматриваемой организации и позволит решить ряд проблем, а также предотвратить их расширение в будущих периодах.

Прогнозная финансовая отчетность является конечным результатом, обобщающим данные о планируемом финансовом положении организации. При ее составлении необходимо придерживаться основных принципов, представленных в таблице 1.

Таблица 1. Принципы составления прогнозной финансовой отчетности

| Принципы | Характеристика принципа |
|--|--|
| Системность | Требует взаимосвязанность и соподчиненность прогнозов развития объектов прогнозирования и прогностического фона |
| Комплектность | Зависит от выбранного организацией варианта формирования прогнозной финансовой отчётности |
| Непрерывность | Корректировка прогнозной отчетности должна носить дискретный характер, причём оптимальные сроки обновления прогнозов могут быть выявлены только по результатам практического использования в результате реализации прогнозной отчетности на практике |
| Вариантность | Требует разработки вариантов прогнозной финансовой отчётности исходя из вариантов прогностического фона |
| Оптимальность | Из множества альтернативных вариантов должен быть выбран наилучший |
| Адекватность прогнозной отчетности объективным закономерностям | Предполагает учет вероятностного характера реальных процессов, господствующих тенденций и оценку вероятности реализации выявленной тенденции |

Процесс формирования прогнозной финансовой отчётности рассматривается как в контексте действующей системы бюджетирования, так и на основе трансформации данных бухгалтерской финансовой отчётности.

Для составления прогнозной финансовой отчетности организациям необходимо использовать внутренние учетные и внешние источники информации. Однако, на прогнозную отчетность все же больше влияют внутренние аспекты деятельности (инвестиционная политика, стратегическая политика коммерческой организации, политика привлечения внешнего финансирования, учетная политика, дивидендная политика).

На наш взгляд, основными составляющими для формирования прогнозной финансовой отчетности являются система бюджетирования, а также стратегическая отчетность организации.

Прогнозная отчетность может быть представлена операционными и финансовыми бюджетами. Операционные бюджеты используются для соотнесения натуральных показателей со стоимостными, а также для определения ограничения и допущения, которые следует принимать во внимание при составлении основных (финансовых) бюджетов. Их состав является произвольным, исходит из целесообразности разработки и определяется руководителем организации. К числу финансовых бюджетов относятся прогнозный балансовый отчет, прогноз о прибылях и убытках, бюджет изменения капитала, бюджет движения денежных средств.

Включение в прогнозную финансовую отчетность стратегической отчетности обусловлено тем, что последняя является по своей экономической природе разновидностью управленческой отчетности и может содержать как финансовую, так и нефинансовую информацию стратегического характера.

Таким образом, очевидна перспективность и современность прогнозной отчетности, даже несмотря на кажущуюся нецелесообразность ее составления в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры и кризисной ситуации, ведь она дает возможность анализировать будущее организации при разных сценариях влияния как внешних, так и внутренних факторов на деятельность хозяйствующего субъекта. Учитывая тот факт, что фундаментом составления прогнозной финансовой отчетности является стратегическая отчетность, основанная на управленческом учете в организации, можно сделать вывод о том, что прогнозная отчетность является важным инструментом для определения стратегии и тактики управления организацией.

Список использованной литературы:

1. Богатая И.Н., Евстафьева Е.М. Исследование современных тенденций развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации // Международный бухгалтерский учет. – 2013. №25. С.2 - 17.
2. Бондарев А.В. Развитие методики формирования прогнозной финансовой информации и ее аудита при оказании сопутствующих услуг / Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Ростов - на - Дону, 2010.
3. Евстафьева Е.М., Богатый Д.В. Анализ современных методик формирования прогнозной финансовой информации и отчетности в системе управленческого учета коммерческих организаций // Международный бухгалтерский учет. – 2013. №48, с. 2 - 16.
4. Евстафьева Е.М. Системный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности о собственном капитале коммерческой организации // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2010. №2. С. 177 - 186.
5. Кавенькин А.А. Стратегическое управление предприятием // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2016. С. 495 - 498.
6. Ширококов В.Г. Роль управленческого учета в развитии современной организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. №5. С.15 - 18.

7. Международный стандарт заданий, обеспечивающих уверенность 3400 (ранее МСА 810) "Проверка прогнозной финансовой информации" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 N 192н).

© А.А. Бондаренко, Е.А. Овдиенко, 2018

УДК 338

Варюшин А.В.

аспирант СГЭУ, г. Самара, РФ, E - mail: iwvtg@gmail.com

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация:

Государство должно выступать важным регулирующим элементом в условиях кризиса, для того чтобы снижать его негативные последствия и использовать открывающиеся возможности. Для достижения устойчивого экономического роста на спаде оно должно организовать эффективную инновационную систему путем регулятивного и стимулирующего воздействия на экономику.

Ключевые слова:

Экономика, инновации, инновационная деятельность, экономический кризис

Основное внимание в антикризисной государственной политике должно быть направлено на стимулирование создания новых фирм. Сниженные административные расходы для новых фирм, борьба с препятствиями на пути развития молодых компаний, развитие системы кредитования предпринимательства через предоставление поручительств банкам являются важными элементами такой политики.

Существенной проблемой малых и средних инновационных компаний является их низкая ликвидность. Государство должно выработать механизмы поддержания продаж и оборотного капитала таких фирм путем предоставления им экспортного кредита, страховки, факторинга дебиторской задолженности, налоговых льгот. Расширение доступа малых и средних компаний к финансовым ресурсам возможно за счет увеличения сроков займов и обеспечения поручительствами. Также необходимо оказывать поддержку растущим и развивающимся фирмам, предоставляя доступные кредиты и масштабные программы грантового финансирования. Особое внимание следует уделять финансированию НИОКР.

Ускорению процесса перестройки экономики способствует расширение образовательных программ. Государственные инвестиции в человеческий капитал создают исследовательский потенциал, что в конечном итоге увеличивает инновационную активность. Повышение профессионального уровня специалистов, в которых нуждается инновационный процесс, возможно также через расширение образовательной инфраструктуры. Одновременное с этим внедрение новых образовательных программ позволяет произвести переориентацию на перспективные потребности экономики.

Расширение инновационной деятельности может быть достигнуто не только за счет регулирующих, но и за счет поощряющих мер, то есть таких, которые поддерживают определенные типы инновационных разработок. Так, в ЕС за счет создания государственно - частных партнерств налаживается эффективное сотрудничество, разрабатываются

безопасные для экологии технологии для автомобильной промышленности, технологии энергосбережения и фабрик будущего.⁶

Итак, подводя итог вышесказанному, следует отметить, что цикличность экономического развития, обусловленная сменяемостью технологических укладов, приводит мировую экономику поочередно то в фазу благополучия и роста, то в стадию стагнации и спада. Основными задачами государственной политики с учетом цикличности развития экономики являются задачи продления во времени стадии роста и ускорения выхода из рецессии. Так как цикличность развития тесно связана с инновационными технологиями, то ключевым элементом экономической политики на национальном уровне является управление инновационной деятельностью.

Особенно большое внимание необходимо уделять инновационной деятельности в период кризиса, поскольку в этих условиях все субъекты экономической деятельности стремятся бороться за выживание и часть из них пытается сохранить старые уклады и технологии, которые и привели к кризису. Однако необходимо принимать во внимание тот факт, что именно сменяемость технологических укладов позволяет осуществлять рост и развитие экономики. В условиях спада многие, особенно новые элементы нарождающегося уклада нуждаются в поддержке и помощи. Правильный выбор основных направлений стратегического вмешательства в экономические процессы со стороны государства, набор эффективных мер их регулирования и стимулирования, своевременность их применения являются залогом успешности экономической политики в условиях кризиса.

Список использованных источников:

1. Н.Е. Егоров, Г.С. Ковров, С.Н. Павлова Инновационная деятельность в условиях экономического кризиса. // Региональная экономика: теория и практика. 32(125) - 2009. С. 71 - 75
2. OECD. Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long - Term Growth, June 2009

© А.В. Варюшин, 2018

УДК 330

Ю.А. Витязев, бакалавр, магистрант СПбГЭУ, E - mail: yvitzv@yandex.ru
А.Д. Витязева, бакалавр, магистрант СПбГЭУ, E - mail: anna.vitzv@yandex.ru
г. Санкт - Петербург, РФ

РОЛЬ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ЭФФЕКТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧЕНЫХ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В данной статье освещаются актуальные вопросы формирования и развития общей телекоммуникационной сети как в России, так и за рубежом, а также ее роли в развитии

⁶ OECD. Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long - Term Growth, June 2009

экономики как науки. Происходит оценка текущего положения дел, а также основных перспектив развития.

Ключевые слова

Научные исследования, экономика, телекоммуникационная сеть, интеграция, информация

Применение автоматизированной системы научных исследований (АСНИ) стало неотъемлемой частью таких трудоемких и информационно емких отраслей как: ядерная физика, радиофизика, исследования космоса, астрономия, электроника, геофизика, медицина, химические технологии, энергетические исследования. Но и для экономики автоматизация процессов научного исследования немаловажна.

В настоящее время значение бумажных носителей информации сильно упало, большую роль стали играть цифровые источники знаний и их носители. Для модернизации страны стало важно информационное обеспечение науки и экономических исследований, в частности. Они стали основой создания новых технологий и инноваций.

Сейчас происходит интеграция существующей системы бумажных носителей научной информации и электронных информационных ресурсов для построения единого информационного пространства. Базой, на которой строится научное информационное пространство являются суперкомпьютеры, сети телекоммуникаций и информационные ресурсы.

Инфраструктурой науки на сегодняшний день можно назвать разрозненные центры суперкомпьютеров, наборы научных материалов. Все это на данный момент не взаимосвязанные самостоятельные проекты. Сейчас усилия направлены на создание центров суперкомпьютеров в научно - исследовательских институтах и образовательной среде. Велась работа по вхождению российской академии наук (РАН) в консорциум центров суперкомпьютеров DEISA. Это консорциум европейских стран, которые совместными усилиями проводят исследования и разработки архитектур суперкомпьютеров и организации вычислений, они совместно используют полученные информационные ресурсы. На данный момент в европейском консорциуме участвуют пятнадцать наиболее крупных в Европе центров суперкомпьютеров, включая российский межведомственный суперкомпьютерный центр российской академии наук.

Вне европейского консорциума в России около двадцати научно - исследовательских сетей, они являются частью общероссийской телекоммуникационной сети науки и образования. Туда входят RASNet (сеть, объединяющая российскую академию наук и московский государственный университет), RBNет (Курчатовский научный центр), RUNNet (сеть министерства, образования и науки Российской Федерации).

Интегрированная телекоммуникационная сеть страны стала важным шагом для формирования национальной ассоциации исследовательских и научно - образовательных высокоскоростных инфраструктур e - АРЕНА. Она объединила самые большие информационно - образовательные сети страны, а также обеспечила интеграцию в европейскую сеть GEANT. Эта сеть объединила в себе более трех с половиной тысяч образовательных учреждений Европы (это около 30 стран), сеть является мульти - гигабитным проектом для образования. В настоящее время существует межсетевой обмен научно - образовательных сетей под управлением e - АРЕНА с каналами связи от одного до десяти Гбит в секунду.

Развитие таких сетей как GEANT сделало возможным объединение научных ресурсов по всему миру, что означает, что экономисты из России, например, могут пользоваться хранилищами данных, интегрированными вычислительными ресурсами, имитационными моделями и сервисом облачных вычислений, которые не разрабатывались ими лично.

Однако в нашей стране информационная поддержка исследований и образовательных программ ведется преимущественно в узких направлениях и внутри какой - то конкретной отрасли, что влечет утерю данных, наносит ущерб научному прогрессу и тормозит совершенную систему обмена научной информацией, так как в подавляющем большинстве ни научные институты страны, ни образовательные учреждения попросту не имеют к ней доступа. Развитие науки и образования, создание новых технологий зависят от обеспеченности информационными ресурсами. Расчет математических моделей вручную не дает развиваться экономике в каких - нибудь отдаленных уголках нашей страны, а имитационные модели могут быть попросту недоступны, так как требуют обработки больших массивов данных, вычислений, которые под силу только суперкомпьютерам.

Научно - исследовательский потенциал нашей страны также находится под угрозой географической разрозненности элементов технической базы, необходимых для научных исследований.

Таким образом, проблема сохранения, накопления, интеграции и обеспечения доступа к научным данным стала актуальной как никогда и решением этой проблемы стал комплекс решений накопления, хранения и доступный для пользователей Дата - центр.

Интеграцию научно - образовательных ресурсов посредством Дата - центра в единый информационный ресурс необходимо рассматривать как основу стратегии развития экономического образования в России. Для оптимизации доступа, хранения и использования научными ресурсами страны необходимо создать Дата - центр науки и образования, что позволит полностью исключить нецифровые носители информации, необходимой для научных исследований и разработок.

Целью такого проекта должно стать создание абсолютно новой платформы для развития науки, которой можно будет не только пользоваться как электронными библиотеками, но и, с помощью вычислительных мощностей которой можно будет создавать научные исследования, хранить их и предоставлять другим ученым возможность пользоваться своими разработками.

Для эффективной работы такого Дата - центра необходимо создать условия для интеграции каталога метаданных и логической адресации единиц хранения, предоставления доступа к поиску информации пользователей, обеспечить бесперебойную доступность сервера, аптайм.

Таким образом, Дата - центр мог бы предоставлять доступ ученым - экономистам к результатам окончанных и неоконченных экономических исследований, математическим моделям, имитационному моделированию, научным отчетам и другому.

Дата - центр науки и образования в России может стать единым информационным эффективным пространством для сотрудничества и взаимодействия ученых.

Список использованной литературы:

[1] Жижченко А.Б., Сотников А.Н. Создание единой распределенной информационной системы науки, образования и инноваций // Информационное общество: тр. VII Тверского социально - экономич. форума. М.: Ин - т развития информ. об - ва. 2011. Т. 2.

[2] Каленов Н.Е., Савин Г.И., Сотников А.Н. Информационная библиотека «Научное наследие России» // Информационные ресурсы России. 2009. № 2. С. 19–20.

[3] Гайсарян С.С., Самоваров О.И., Аветисян А.И., Иванников В.П. «Университетский кластер»: интеграция образования, науки и индустрии // Открытые системы. 2010. № 5.

[4] Черныш А.Я. Основы научных исследований: учебник / А.Я. Черныш, Е.Г. Анисимов, Н.П. Багмет, И.В. Глазунова, Т.Д. Михайленко. – М.: Изд - во Российской таможенной академии, 2011. С. 117 - 121.

© А.Д. Витязева, 2018

© Ю.А. Витязев, 2018

УДК 339

А.Ю. Власенко

студент, ЮЗГУ,

г. Курск, РФ

E - mail: vlasenko.leha2011@gmail.com

ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ЕС И США

Аннотация

Международные торговые отношения являются важной частью не только экономической деятельности любой страны, но и важной частью политических отношений, так - как долгосрочное экономическое сотрудничество способно укрепить взаимоотношение между странами. А если говорить о ЕС и США, то отношения между этими странами могут повлиять не только на них самих, но и на других участников мирового рынка. В данной статье будут проанализированы торговые отношения между этими странами, какие пункты экспорта и импорта являются основными в торговле между ними.

Ключевые слова:

ЕС, США, экспорт, импорт, мировой рынок, доходы, расходы.

Необходимо отметить, что экономика США является наиболее развитой в мире, имеет одну из самых эффективных хозяйств в мире. Является второй экономикой после Китая с 15 % от мирового ВВП. Процессы, которые протекают в донной стране способны оказать влияние на всю мировую экономику, как например мировой кризис 2008 года, который начался как раз в США, после охватив практически все страны мира [5].

Евросоюз является политико - экономическим объединением, состоящим из 28 государств, на территории которых был образован единый рынок. На ЕС приходится четверть мирового ВВП. Костяк ЕС состоит из таких развитых стран как: Франция, Германия, Италия и Великобритания (до тех пор, пока окончательно не оформит выход из союза), в которых сосредоточено половина населения ЕС и большая часть ВВП. Из всех вышеперечисленных факторов можно сказать, что ЕС является одним из крупнейших игроков на мировом рынке. Так - как ЕС и США являются двумя крупнейшими

производителями в мире, то в сумме получается, что они дают почти половину мирового ВВП [2, с. 203].

Основными статьями экспорта США в Европу, по состоянию на 2016 год являются: авиация, автомобили, фармацевтическая продукция, оптические и медицинские инструменты и электротехника, что в совокупности составляет 140,7 млрд. долларов в общем экспорте США [1]. Но помимо промышленной продукции, США экспортирует в ЕС и сельскохозяйственную продукцию и по состоянию на 2016 год, согласно отчёту торгового представительства США, лидирующими категориями являются: орехи, соевые бобы, вино и пиво, и готовые продукты питания, что в совокупности составляет 5 млрд. долларов. Также, что характерно для развитой постиндустриальной страны, огромную долю экспорта занимают услуги, 231,2 млрд. долларов [4, с. 54].

Экспорт ЕС в США за 2016 год составляет 416,4 млрд. долларов, что является большим нежели экспорт США, из чего можно предположить, что расходы на США на импорт превышают доходы от экспорта. Крупнейшими категориями являются: оборудование, фармацевтическая продукция, транспортные средства, медицинское оборудование и электротехника, что составляет 229 млрд. долларов от общего объёма экспорта. Также по экспорту сельскохозяйственной продукции в США занимает третье место после Канады и Мексики. Основными пунктами являются: алкогольная продукция, эфирные масла, различные закуски (включая шоколад), растительные масла и обработанные овощи, и фрукты. Также ЕС обладает развитым третичным сектором экономики, то в экспорте также большую роль играет сфера услуг. Наиболее доходными являются такие услуги как: поездки (включая образование), транспорт, и интеллектуальная собственность. В совокупности экспорт услуг составляет 176,5 млрд. долларов от общего экспорта [3, с. 132].

ЕС является одним из крупнейших экспортёров товаров в США, занимая второе место после Китая (416,4 млрд. долларов у Европы, против 462,6 млрд. долларов у Китая). По отчёту Торгового Представительства США, общий объём экспорта в США, на момент 2016 года, упал на 2,6 процента, а именно с 427,6 млрд. долларов до 416,4 млрд. долларов. Сальдо торгового баланса ЕС в торговле с США составляет 146,8 млрд. долларов.

Что касается США, то они являются крупнейшим экспортёром товаров в Европу, в 2016 году экспорт составил 269,6 млрд. долларов, что на 0,8 процента меньше нежели в 2015, то есть, если в 2015 году экспорт США составлял 271,9, то в 2016 году этот показатель равен 269,6 млрд. евро. Сальдо торгового баланса США в торговле с ЕС является отрицательным и равняется - 146,8 млрд. долларов.

Список использованной литературы

1. USTR [Электронный ресурс]: [ustr.gov / countries - regions / europe - middle - east / europe / european - union](http://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union).
2. Буторина, О.В. Европейская интеграция: учебник. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2011. – 720 с.
3. Головин, А.А. Транстихоокеанское и трансатлантическое партнёрство как индикаторы мировых глобализационных процессов / А.А. Головин, К.О. Панкова, Е.С. Имкина // *The Genesis of Genius*. – 2017. – №1. – С. 131 - 134.

4. Головин, Ар.А. География производства основных зерновых, технических и овощных культур мира / Ар.А. Головин, А.А. Головин // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития: сб. ст. – Уфа: ООО «Аэтерна». – 2017. – С. 54 - 56.

5. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта [Электронный ресурс]: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>.

© А.Ю. Власенко, 2018

УДК 2964

А.М.Волосникова

Студентка 4 курса факультета корпоративной
экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г.Новосибирск, РФ
volosnikova.agata@yandex.ru

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается вопрос мотивации персонала в некоммерческих организациях. Выделяются проблемы в мотивации персонала. На основе проведенного анализа будут внесены предложения по мотивации персонала в некоммерческой организации «АIESEC».

Ключевые слова:

Некоммерческая организация, мотивация, управление персоналом

В настоящее время организации начали намного быстрее проходить свой жизненный цикл и соответственно, и система управления и мотивации организации не стоит на месте. Несмотря на большое количество исследований в области мотивации персоналом, система мотивации в некоммерческих организациях недостаточно изучена и разработана. Необходимость мотивации очень ощутима в некоммерческих организациях. Так как некоммерческая организация не ставит своей целью получение прибыли и соответственно её распределение между сотрудниками организации.

В Законе «О некоммерческих организациях» в ст.2 п.2 [1.] указано: «Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ». То есть некоммерческие организации создаются для решения проблем человека и поэтому в большинстве некоммерческих организациях сотрудники работают на безвозмездной основе, то есть являются волонтерами. В связи с этим менеджмент некоммерческих организаций сталкивается с проблемой привлечения и удержания персонала.

Персонал необходимо мотивировать для того, чтобы цели организации достигались и был ощутим вклад некоммерческой организации.

Для привлечения и удержания персонала менеджменту необходима грамотная система мотивации, основанная на мотивационных потребностях и целях персонала. Среди мотивов к добровольческой (волонтерской) деятельности, можно выделить следующие: общественные мотивы, познавательные мотивы, прагматические мотивы, увлечение внешними признаками, мотивы подражания [3].

Для планирования мотивации сотрудников необходимо понимать, с какой целью они пришли в данную организацию и как они её планируют достигать.

В настоящее время существует три основных группы методов управления в некоммерческих организациях: экономические, организационно - распорядительные и социально - психологические [2].

Некоммерческие организации могут лишь избирательно задействовать экономические методы мотивации. Поэтому в некоммерческих организациях в целях мотивации персонала следует обращать большее внимание на организационно - распорядительные и социально - психологические методы. Организационно - распорядительные методы управления являются методами прямого воздействия на персонал и носят директивный, обязательный характер, они основаны на дисциплине, власти и ответственности.

Социально - психологические методы – это способы осуществления управленческого воздействия на персонал основанные на использовании закономерностей психологии и социологии.

Можно предложить некоторые методы мотивации для некоммерческой организации «AIESEC». Так как организация занимается стажировками и мероприятиями результат сотрудников измерим и в связи с этим можно за достижение определенного численного результата поощрять сотрудника. Как пример поощрения может служить брендированная продукция организации (значки, футболки, кружки) так как для сотрудников некоммерческих организаций важно быть частью неформальной культуры. Так же организация раз в квартал проводит конференции в разных городах России и как пример поощрения может быть покрытия организационного взноса на конференцию или билетов в зависимости от финансовых возможностей организации на данный момент.

В настоящее время некоммерческих организаций становится всё больше в связи с потребностью общества в решении социальных и иных проблем. Вопрос мотивации персонала некоммерческих организаций нуждается в более детальном рассмотрении.

Литература

1. Федеральный закон от 12.01.1996 №7 - ФЗ (ред. от 30.03.2016) "О некоммерческих организациях" URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/08.04.2018.

2. Федосеев В.Н., Капустин С.Н. Управление персоналом организации: Учебное пособие. М.: Издательство “Экзамен”, 2004. С.220 - 238.

3. Машарипова Л. Г. Особенности менеджмента в некоммерческих организациях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/4115>, 08.04.2018.

© Волосникова А.М. 2018

М.Р. Вирабова

канд. экон. наук, доцент кафедры ЭУП

E - mail: marina031081@mail.ru

К.З. Жемухова

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Д.З. Нагаева

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ

г. Пятигорск, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И РАЗВИТИЕ В ЭКОНОМИКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

Изучение экономического роста и развития в экономике недвижимости на данный момент времени очень актуально, поскольку современные развитые страны считают, что экономический рост напрямую зависит от степени присутствия цифровой экономике в конкретной отрасли, то есть наблюдается кардинальная смена «экономических предпочтений».

Ключевые слова

Экономический рост, экономическое развитие, экстенсивный путь, интенсивный путь.

Для проведения исследования, необходимо раскрыть понятия «экономический рост» и «экономическое развитие».

Экономический рост - долговременное увеличение реального валового внутреннего продукта (ВВП) как в абсолютных значениях, так и в расчете на каждого жителя страны [1, с.176].

Экономическое развитие - совершенствование производственных отношений, инвестиции в которое приводят к качественным социально - экономическим показателям [5].

Необходимо различать определения экономического роста и экономического развития, поскольку экономический рост демонстрирует преимущественно положительные динамические процессы прогрессирования экономики государства в коротких и средних периодах экономических показателей, а экономическое развитие представляет процесс прохождения экономикой не только фаз прогрессирования, но фаз спада, которые могут сопровождаться падением производственных объемов в абсолютных и относительных показателях.

Существуют два базисных пути модернизации экономического роста: интенсивный путь и экстенсивный [2].

Интенсивный путь характеризуется модернизированием технологий производства за счет улучшения производственных факторов и факторов, влияющих на их эффективность: активное внедрение достижений научно - технической эволюции; квалификационная модернизация рабочей силы, проводимая своевременно; использование политики перераспределения ресурсов из нерентабельных отраслей в рентабельные, что увеличивает производительность труда; осуществление экономий от масштабности производственной деятельности (увеличение объема производства сопровождается снижением затрат на

единицу продукции) [3]. Данный путь в экономике недвижимости позволяет учитывать специфику постоянно происходящих в сфере недвижимости динамических процессах и вовремя в них подстраиваться. Примером может служить расширение рынка аренды жилья из - за увеличения потребности в «гибкой» социальной мобильности.

Экстенсивный путь характеризуется увеличением валового внутреннего продукта за счет расширения масштабов использования ресурсов; технологии производства меньше подвержены изменениям [4]. В экономике недвижимости данный путь развития предприятий достаточно распространен в крупных городах развитых стран, поскольку с одной стороны, в развитых странах наблюдается рост населения в провинциальных городах, а с другой стороны, из таких городов увеличиваются миграции в крупные города. В данном явлении есть как положительные, так и отрицательные черты. Негативное наблюдается в использовании технологий для строительства, не удовлетворяющим экологическим требованиям; изменяется роза ветров, что способствует изменению городского климата, а значит и снижение спроса среди людей, подверженных зависимости от погодных условий.

Таким образом, способы осуществления роста масштабов деятельности отраслей сферы недвижимости зависят от специфику действия рынков на которые направлены компании данной сферы, а способствовать такому процессу способен глубокий анализ состояний конкретного рынка и прогнозирования в нем изменений в спросе.

Список использованной литературы:

1. Баранов П.А. Новый полный справочник для подготовки к ЕГЭ по обществознанию. Москва.: «Астрель», 2016. 544 с

2. Экономический рост и экономическое развитие // Справочный портал URL: <https://www.calc.ru/Ekonomicheskij-Rost-I-Ekonomicheskoye-Razvitiye.html> (дата обращения: 30.03.2018)

3. Экономический рост // Лекции по экономике URL: <http://newinspire.ru/lektcii-po-ekonomicheskomu-rostu/ekonomicheskij-rost-2572> (дата обращения: 30.03.2018)

4. Экономический рост // Энциклопедия Экономиста URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskij-rost.html> (дата обращения: 30.03.2018)

5. Экономическое развитие страны: определение, этапы, показатели // Файловый архив URL: <https://businessman.ru/new-ekonomicheskoe-razvitiye-strany-opredelenie-etapy-pokazateli.html> (дата обращения: 30.03.2018)

© М.Р. Вирабова, К.З. Жемухова, Д.З. Нагаева, 2018

УДК 330

Ильинова О. О.

Студентка 5 курса, г.Ставрополь, РФ

E - mail: o.ilinova@bk.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПО КОНТРОЛЮ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы контроля таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Евразийского экономического союза.

Разработаны основные направления совершенствования контроля таможенной стоимости товаров.

Ключевые слова

Таможенная стоимость, таможенный контроль, Евразийский экономический союз, таможенные органы, система управления рисками

В Евразийском экономическом союзе (далее – ЕАЭС) острым вопросом, стоящим перед таможенными органами в условиях жесткого «связывания» импортного тарифа нормами Всемирной торговой организации, а также ухудшения торговых отношений с некоторыми странами, ослаблением курса рубля по отношению к мировым валютам, эффективный контроль за таможенной стоимостью остается единственным возможным механизмом обеспечения полноты собираемости таможенных платежей.

Организация работы таможенных органов по контролю таможенной стоимости предопределяет эффективность таможенно - тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. При существующей методике контроля таможенной стоимости наличие эффективных механизмов контроля объективно необходимо вследствие высокой вероятности заявления недостоверных сведений о стоимости сделки, что предопределяет необходимость модернизации механизма таможенного контроля по ряду ключевых направлений [1].

На основании деятельности таможенных органов Российской Федерации по вопросам контроля таможенной стоимости представляется целесообразным выделить основные недостатки действующего механизма контроля таможенной стоимости товаров, которые снижают эффективность таможенных органов в данном направлении:

- основные усилия таможенных органов сосредоточены на повышении эффективности работы по пополнению доходной части федерального бюджета Российской Федерации, а также на сокращении времени выпуска товаров;
- отсутствие нормативно - правового акта, регламентирующего порядок контроля таможенной стоимости товаров, экспортируемых из Российской Федерации;
- противоречивость контрольных показателей эффективности деятельности подразделений, установленных ФТС России, которая снижает результативность контроля таможенной стоимости;
- острая необходимость в оснащении таможенных органов полной и достоверной ценовой информацией для целей повышения результативности деятельности таможенных органов по контролю таможенной стоимости товаров [3].

Повышение эффективности контроля таможенной стоимости является одним из важнейших направлений модернизации торгово - экономического инструментария механизма таможенного регулирования ВЭД государств - членов ЕАЭС, достичь которого представляется возможным через реализацию комплекса мер, включающих в себя:

- совершенствование нормативно - правовой и институциональной базы;
- внедрение передовых информационных технологий повышение эффективности использования ценовой информации;
- унификацию подходов к процедуре контроля таможенной стоимости посредством создания общего информационного банка данных государств - членов ЕАЭС с

возможностью оперативного использования всеми уполномоченными должностными лицами таможенных органов ЕАЭС;

- стандартизация контроля таможенной стоимости внутри организационной структуры таможенных органов;
- совершенствование системы управления рисками в части более глубокой детализации контрольных показателей, мер по минимизации рисков, а также своевременное обновление профилей рисков;
- акцентирование внимания на контроле таможенной стоимости после выпуска товаров [2].

Реализация данных положений будет способствовать сокращению масштабов занижения таможенной стоимости как базы для исчисления таможенных платежей, и, следовательно, созданию равных условий конкуренции иностранных и российских участников ВЭД и обеспечению эффективной защиты торгово - экономических интересов государств – членов ЕАЭС в процессе интеграции в систему мирового хозяйства.

Список использованной литературы:

1. Жогличева В.В., Богомазов В.П. Проблемные вопросы определения и контроля таможенной стоимости // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2017. С. 96 - 101.
2. Логинова А. С. Практикум по организации контроля таможенной стоимости: Учебное пособие. — СПб.: Троицкий мост, 2017. — 144 с., ил.
3. Савельева Д.Р. Проблемы определения таможенной стоимости // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. 2017. С 63 - 64.

© О.О. Ильинова, 2018

УДК 330

М.Р. Вирабова

канд. экон. наук, доцент кафедры ЭУП

E - mail: marina031081@mail.ru

И.В. Бутусова

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Е.В. Иорданова

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ

г. Пятигорск, РФ

ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Аннотация

В данной статье раскрывается значение и необходимость рынка недвижимости в экономике страны. Проанализированы функции, которые выполняет рынок недвижимости, а также их необходимость и влияние на экономику всей страны в целом.

Ключевые слова

Рынок недвижимости, недвижимость, экономика страны, благосостояние страны, сегмент.

Недвижимость является одним из наиболее важных условий существования современного общества и государства, а также основой национального благосостояния любой страны. Также она способна удовлетворять разнообразные потребности человека - экономические, социально - бытовые, эстетические и др.

Рынок - это совокупность процессов процедур, обеспечивающих обмен между покупателями (потребителями) и продавцами (поставщиками) отдельных товаров и услуг. Недвижимость является особым товаром, так как ее характеристики не характерны для других товаров, например, она имеет определенное местоположение, количество предлагаемых объектов ограничено.

Рынок недвижимости - это совокупность отношений вокруг операций с объектами недвижимости (продажи, покупки, оценки, аренды, залога и т.п.) [1, с.132].

Состояние рынка недвижимости напрямую отражает состояние экономика в стране. Он является особой сферой деятельности, источником для инвестиций капитала, средой для деятельности различных субъектов рыночных отношений. Следовательно, недвижимость – важнейший компонент благосостояния страны, национального богатства, средство обмена, накопления и передачи богатства.

Без рынка недвижимости не могут существовать другие сферы общественной жизни, т.к. рынкам капитала, товаров, услуг для нормального функционирования требуются помещения [3, с.5].

Объекты рынка недвижимости можно разделить на следующие сегменты: рынок земли (земельных участков), рынок жилья, рынок нежилых помещений, рынок промышленной недвижимости. Также некоторые специалисты выделяют рынок незавершенных объектов и гостиничных услуг [1, с.66].

Каждый из сегментов рынка недвижимости развивается самостоятельно, независимо от развития и функционирования других сегментов. Но каждый из них функционирует в рамках своей институционально - правовой базы.

Сейчас рынок недвижимости отражает проблемы переходной экономики, следовательно, на рынке неравномерно развиты сегменты, нет совершенной законодательной базы, а также низкая инвестиционная активность граждан и юридических лиц.

В центре механизма рынка недвижимости происходят постоянные процессы, связанные с гражданско - правовыми сделками – купля, продажа, кредитование, ипотека, дарение и прочее. Вся эта огромная система должна быть регулируемой и ясной для всех участников сделок. Для предотвращения проблем, которые могут возникнуть в процессе совершения сделки, каждому участнику сделки необходимо заранее ознакомиться с основными правовыми документами в этой сфере. Знание некоторых нюансов может предотвратить проблемы в процессе осуществления сделки.

Законодательство в сфере недвижимости – это совокупность законов, иных нормативных правовых актов, посредством которых государством устанавливаются, изменяются или отменяются соответствующие правовые нормы [2, с.11].

Рынок недвижимости, функционируя, оказывает огромное воздействие на все стороны жизнедеятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций. У рынка недвижимости существует множество функций, но мы обратим внимание на функции, оказывающее наибольшее влияние на экономику страны в целом:

1. Функция установления равновесных цен – эта функция способствует установлению платежеспособного спроса, который соответствует объему предложения. Если цена ниже равновесной, то это избыточный спрос, а в случае повышения равновесной цены – избыточное предложение. Также цена отражает информация о насыщенности рынка, вкусах и предпочтениях покупателей, затраты на строительство, политике государства в сфере недвижимости и т.д.

2. Регулирующая функция – заключается в том, что по мере функционирования рынок «невидимой рукой» перераспределяет ресурсы по различным сферам предпринимательства (теория «Невидимой руки» А. Смита). В результате эта «невидимая рука» направляет участников к цели, которую они не подразумевали, осуществляя операции на рынке недвижимости, - формирование эффективной структуры экономики, а также удовлетворение общественных интересов. В настоящее время государственное управление регулирует и компенсирует недостатки рыночного регулирования. Особенно это регулирование осуществляется в части охраны природной среды, защите конкуренции, перераспределении доходов, решении социальных проблем и др.

3. Функция санирования - это очищение экономики от неконкурентоспособных и слабых участников рынка, банкротство неэффективных. Освобождение рынка от неэффективных и слабых участников рынка играет важную роль, а именно ведет к повышению устойчивости и экономическому росту.

4. Посредническая функция – это функция, заключающаяся в том, что рынок выступает в качестве посредника, независимой «площадке», где могут встретиться независимые, экономически обособленные продавцы и покупатели. Здесь предоставляется возможность альтернативного выбора партнеров. На рынке недвижимости также присутствуют профессиональные посредники, такие как брокеры, агенты, оценщики, риэлторы, ипотечные кредиторы, страховщики и другие заинтересованные участники.

5. Стимулирующая функция - заключается в развитии конкуренции и использовании научно - технических достижений при создании и использовании недвижимого имущества с целью получения наибольшей прибыли.

6. Инвестиционная функция – способствует переводу сбережений населения из пассивной формы в реальный производительный капитал, который может приносить прибыль собственнику объекта недвижимости. При этом сами объекты недвижимости являются своеобразной страховой гарантией инвестиционных рисков.

7. Социальная функция - заключается в росте трудовой активности населения. Эта функция обеспечивает интенсивность труда граждан, которые стремятся приобрести какие - либо объекты недвижимости. В результате неоднократного перераспределения на рынке предприятия земельные участки, здания и сооружения, в конечном счете, переходят к эффективным стратегическим инвесторам, обеспечивающим высокопроизводительное их использование [2, с.17].

Недвижимое имущество является особой сферой деятельности, источником для инвестиций капитала, средой для деятельности различных субъектов рыночных

отношений. Состояние на рынке недвижимости также влияет на состояние рынка ценных бумаг. Следовательно, недвижимость – одна из основ благосостояния страны, средство обмена, накопления и передачи богатства.

Итак, можно сделать вывод, что рынок недвижимости играет огромную роль в экономике государства. Состояние на рынке недвижимости отражается на состоянии экономики страны, а, следовательно, и на благосостоянии всего населения.

Список использованной литературы:

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости : Учебник для вузов. 3 - е изд., стандарт третьего поколения. СПб.: «Питер», 2013. 416 с.

2. Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Конспект лекций. Таганрог: Издательство «ТРТУ», 2004. 107 с.

3. Цыганенко В.С. Экономика рынка недвижимости : Учебное пособие. СПб: СПбГУИТМО, 2008. 120 с.

4. Рынок недвижимости // www.Grandars URL: <http://www.grandars.ru/college/biznes/rynok-nedvizhimosti.html> (дата обращения: 30.03.2018)

© М.Р. Вирабова, И.В. Бутусова, Е.В. Иорданова, 2018

УДК 338

Камьнин Д.А.

аспирант СГЭУ, г. Самара, РФ, E-mail: iwvtg@gmail.com

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация:

Инновации являются характерной чертой любой профессиональной деятельности людей и поэтому становятся предметом изучения. Образовательные инновации являются результатом научных поисков, педагогического опыта отдельных преподавателей и коллективов. Данный процесс не является стихийным, а нуждается в управлении.

Ключевые слова:

инновации, инновационная деятельность, образовательные инновации

Под термином «инновация» понимается новшество или нововведение, являющееся конечным, нигде не применяемым ранее, продуктом деятельности человека. По отношению к педагогической деятельности инновации – это введение новшеств в цели, содержание и методы обучения и воспитания.

Инновации в образовании – это новшества, спроектированные или случайно открытые в порядке педагогической инициативы. К ним относятся новейшие образовательные технологии; научные знания в какой-либо новизне; проект педагогического опыта, готовый к внедрению.

Классифицировать инновации в образовании можно по различным критериям. Рассмотрим некоторые из них:

1. По источнику возникновения: внешние (за пределами образовательной системы) и внутренние (разработка внутри образовательной системы)

2. По функциональным возможностям:

- нововведения - условия (обеспечивают эффективность образовательного процесса);

- нововведения - продукты (педагогические средства, проекты и др.);

- организационно - управленческие нововведения (разработка новейших методов управления образовательных систем, обеспечивающих их эффективное функционирование)

3. По осмыслению перед внедрением инноваций: случайные, полезные и системные.

В настоящее время в системе образования выделяются два типа учебно - воспитательных учреждений: традиционные и развивающиеся. Характеристикой традиционных систем является стабильное функционирование и поддержание стандартного порядка. Развивающиеся системы находятся в поисковом режиме.

В российских развивающихся образовательных системах инновационные процессы реализуются в следующих направлениях: формирование нового содержания образования, разработка и внедрение новых педагогических технологий, создание новых видов учебных заведений [1, С. 37]. Помимо этого, педагогические коллективы многих российских образовательных учреждений занимаются внедрением инноваций, которые стали историей педагогической мысли.

На базе Института образования ВШЭ уже несколько лет проводится «Конкурс инноваций в образовании». Победитель данного конкурса получает travel grant для презентации своего проекта в любой точке мира. Помимо этого, партнеры конкурса присуждают участникам финала поощрительные премии и оказывают им консалтинговую поддержку [2]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что освоение нововведений - это важный аспект развития образования.

Список использованной литературы:

1. Гребенюк И. И., Голубцов Н. В., Кожин В. А., Чехов К. О., Чехова С. Э., Фёдоров О. В. Анализ инновационной деятельности высших учебных заведений России – Академия естествознания, 2012. – 226 с.

2. Информационный ресурс: [<https://www.hse.ru/news/edu/205929077.html>]

© Д.А. Камынин, 2018

УДК 330

М.Р. Вирабова, канд. экон. наук, доцент кафедры ЭУП
E - mail: marina031081@mail.ru

З.А. Кардова, студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

А.З. Тюменова, студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ
г. Пятигорск, РФ

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ В ЭКОНОМИКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

Транснациональные компании в экономике недвижимости на современном этапе развития общества является очень перспективным направлением, так как способствует равному распределению производственных и экономических ресурсов по всему миру или в пределах конкретного государства или местности.

Ключевые слова

Транснациональные компании, транснациональные компании в недвижимости, виды транснациональных компаний, спрос.

Транснациональные компании (ТНК) - компании (корпорации), которые владеют производственными подразделениями в нескольких странах или районах [4]. Управляющие центры таких компаний находятся в крупных городах, где наблюдается высокая экономическая активность, а непосредственные производственные центры находятся в слабо развитых районах или районах с относительным развитием.

Рассматривая транснациональные компании в недвижимости, мы можем выявить определенные положительные черты, которые представляют такие компании в данной отрасли:

1. Централизованное управление транснациональными компаниями объектами недвижимости позволяет эффективно управлять внутренними капиталами предприятия из - за наличия у производственных комплексов относительной самостоятельности, что способствует также росту производственного труда.

2. Транснациональные компании позволяют бороться с безработицей, контролируя наличие свободных рабочих вакансий на местах, тем самым уровень безработицы в рамках пределов одного государства будет колебаться в пределах допустимого.

3. С помощью таких компаний стала возможной продуктивная борьба с проблемой перенаселения городов при сохранении необходимого уровня социальной активности; уменьшаются миграции в густонаселенные районы.

Однако необходимо также выделить и отрицательные явления в экономической сфере транснациональных компаний:

1. Поскольку рассматриваемые компании являются преимущественно монополистическими на рынке недвижимости, то ограничивается вхождение новых предпринимательских организаций в данную отрасль, что с одной стороны, способствует снижению качества создаваемых «продуктов» недвижимости, а с другой стороны, снижается инновационная активность из - за отсутствия необходимого уровня конкуренции.

2. Так как транснациональные предприятия позволяют достаточно сильно ускорить технический прогресс, а государствами на данном этапе развития общества не достаточно реализована программа по переквалификации кадрового состава, то возникает большой риск роста уровня безработицы, что возможно повлечет за собой снижение социальной активности населения и ухудшение экономического благосостояния граждан определенного государства.

Для рассмотрения следующего явления необходимо раскрыть виды транснациональных компаний:

1. Горизонтально - интегрируемые - компании, контролирующие деятельность своих подразделений, расположенных в различных странах и производящих однородную продукцию.

2. Вертикально - интегрируемые - компании, контролирующие деятельность своих подразделений, расположенных в определенной стране и производящих продукцию, поставляемую в их подразделениях в других странах.

3. Раздельные - компании, контролирующие деятельность своих подразделений, расположенных в различных странах, не объединенных ни вертикально, ни горизонтально [2].

4. Вертикально интегрируемые транснациональные компании создают препятствия для государств, в которые данные компании поставляют свою продукцию в материальном или нематериальном эквиваленте, осуществляющих политику протекционизма или импортозамещения.

Поскольку данный этап развития человечества характеризуется как постиндустриальное или информационное общество, то целесообразно рассмотреть тенденции развития транснациональных компаний в сфере недвижимости как в части материальной, так в информационных технологиях.

В материальной части наблюдается:

1. Увеличение спроса на арендуемое жилье и производственные помещения, что указывает консалтинговое направление услуг для транснациональных компаний, в которых востребовано такое направление, как «сервис недвижимости».

2. Падение спроса на жилищные помещения и производственные участки с большой площадью, что отражается разработкой транснациональными компаниями программ по обеспечению предельной полезности объектов недвижимости с минимальной площадью.

3. Увеличение спроса на автоматизированную технику в обеспечении инфраструктуры предприятий и жилищных комплексов.

В сфере информационных технологий:

1. Появление потребности в CRM системах - системах, контролирующих инфраструктурные процессы предприятия [1].

2. Разработка программного обеспечения для получения 3d моделей помещений, что позволяет сокращать транснациональным компаниям постоянные рабочие места и популяризирует «занятость на контрактной основе» [3]. В России разработкой такого направления занимаются компании 3D - Rim и Artpatch.

3. Создание операционных моделей процессов действующих крупных компаний. Примером такой может служить действующая в России не транснациональная компания «Корпорация «Лаборатория Инвестиционных Проектов», которая регулирует данные процессы посредством синхронизации бизнес - моделей и формирует результаты внедрений для дальнейшего использования в транснационализации.

Таким образом, транснациональные компании позволяют проводить эффективные реформистские преобразования в сфере недвижимости, однако инициативность данных компаний должно быть также подкреплено государственной поддержкой, так как лишь при взаимодействии государства и предпринимательства возможно осуществлять полноценный общественный прогресс.

Список использованной литературы:

1. Информационно – инновационные технологии на рынке недвижимости // Студенческий научный форум URL: <https://www.scienceforum.ru/2016/1456/18469> дата обращения: 15.03.2018)

2. Транснациональные корпорации // Файловый архив студентов URL: <https://studfiles.net/preview/5832455/page:7/> (дата обращения: 13.03.2018)

3. Трехмерный кадастр недвижимости в России // Электронный научный журнал URL: <http://swwsweb.ru/the-three-dimensional-cadastre-of-real-estate-in-russia.html> (дата обращения: 18.03.2018)

4. Что это такое – транснациональные корпорации // Образовательный портал URL: <https://uchim.guru/ekonomika-pravo/transnatsionalnye-korporatsii-primery.html> (дата обращения: 09.03.2018)

© М.Р. Вирабова, З.А. Кардова, А.З. Тюменова, 2018

УДК33

Кашапова Л.С.

Студент Лениногорского филиала
ФГБОУ ВО «КНИТУ им.А.Н. Туполева - КАИ»
г. Лениногорск, Республика Татарстан, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент Полошко Ю.Н.

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ ФИНАНСАМИ

Корпоративные финансы – один из определяющих аспектов финансовой деятельности предприятия. Они составляют денежный поток предприятия.

Грамотное управление финансами в современном мире позволяет, зачастую, некоторым предприятиям «оставаться на плаву», а некоторым позволяет процветать и приумножаться. Безграмотное же управление часто приводит к банкротству и закрытию предприятий.

До наступления рыночных отношений, все предприятия были собственностью государства и управление происходило централизованно. Импортной продукции, практически, не присутствовало на рынке, поэтому конкуренция, если и была, то только внутрисоветская, можно так сказать, то есть от товаров и услуг не требовалось улучшения конкурентоспособности, а, следовательно, и повышения качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Управление финансами также происходило централизованно. Устанавливались планы (на пятилетки, например) и руководителям необходимо было только следовать этим планам и, если было необходимо, еще дополнительным указаниям руководства страны того периода.

В современном же мире, практически все предприятия перешли в частные руки, образовалось множество мелких и средних предприятий, увеличился объем ввозимой импортной продукции. Конкуренция, порой, достигает огромных размеров, некоторые предприятия с трудом удерживают свои позиции на занимаемой нише на рынке. Такие изменения не могли не сказаться и на принципах управления корпоративными финансами тоже. Рассмотрим современные принципы управления корпоративными финансами.

Корпоративные финансы выполняют 2 наиболее важные функции: распределительную - распределение денежных фондов между различными стадиями производства и потребления (например, привлеченные средства в уставный фонд направляются на приобретение оборудования и закуп сырья, выплату заработной платы); и контрольную - посредством корпоративных финансов осуществляется контроль не только за процессом формирования, распределения и использования денежных фондов, но и за процессом производства и реализации,

Для исполнения данных функций предприятиям необходимо точное исполнение принципов управления финансами.

Первый принцип: максимизация прибыли для акционеров. Каждое предприятие существует с главной целью – получение прибыли.

Второй принцип: открытость финансовой информации. Законодательство меняется постоянно, а вместе с ним финансовая и налоговая отчетность становится все строже. Неследование этому принципу может негативно сказаться на деятельности предприятия.

Третий принцип: прозрачная структура собственности компании.

Четвертый принцип: обыкновенные акции голосуют по правилу «одна акция — один голос».

Пятый принцип: совет директоров (или одного директора), который несет полную ответственность за деятельность предприятия, выбирают акционеры компании.

Шестой принцип: система поощрения внутри корпорации (заработная плата, премии и так далее) должна соответствовать интересам акционеров и быть достаточно адекватной для работников, то есть должна быть оптимальным вариантом для двух сторон.

Седьмой принцип: корпорации должны соблюдать законы тех стран, в которых они работают. Несоблюдение законов также ведет к плачевным результатам.

Восьмой принцип: правительства и корпорации поддерживают постоянный диалог. Любому предприятию необходима поддержка правительства, особенно на местном уровне, и, наоборот, правительство нуждается в поддержке предприятий, в виде налогов, сборов, рабочих мест, а также благотворительной помощи.

Но даже соблюдение всех принципов корпоративного управления не приведет к процветанию предприятия без грамотного управления финансами. Для стабильного функционирования деятельности и конкурентоспособности предприятия также необходимо следование некоторым правилам:

- формирование планов предприятий (даже самых небольших) как на долгосрочную перспективу, так и на краткосрочную;
- постоянный контроль исполнения планов, с целью его своевременной корректировки;
- своевременная финансовая и налоговая отчетность не только перед акционерами, но и перед соответствующими контролирующими органами;
- проведение периодических маркетинговых исследований рынка на конкурентоспособность выпускаемой продукции и оказываемых услуг, а также на насыщенность рынка в данной нише;
- контроль благосостояния работников (если они имеются), так как недовольный работник – плохой работник, необходимо наличие компромисса между работником и работодателям в вопросах оплаты труда.

Еще одним важным правилом является периодический анализ ликвидности и финансовой устойчивости предприятия и корпоративных финансов. Только устойчивое предприятие со стабильными корпоративными финансами способно функционировать, самофинансироваться, извлекать прибыль и оказывать поддержку экономике страны.

Список использованной литературы:

1. Никитина, Н.В. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Н.В. Никитина, В.В. Янов. М.: КноРус, 2013. 512 с.

УДК 330

М.Р. Вирабова

канд. экон. наук, доцент кафедры ЭУП

E - mail: marina031081@mail.ru

Е.А. Кейбалова

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

А.Н. Фисенко

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ
г. Пятигорск, РФ

СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССОВ БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

Рассмотрение безработицы на рынке недвижимости является очень актуальным направлением экономического исследования, особенно в эпоху существования постиндустриального (информационного) общества, когда динамические процессы в рассматриваемой сфере начинают ускорять свое движение, иногда даже аморфное, что не всегда положительно сказывается на общей специфике протекания общественного прогресса.

Ключевые слова

Безработица, уровень безработицы, потребность, причины безработицы, формы безработицы.

Для изучения данной темы охарактеризуем безработицу и ее особенности. Безработица - социально - экономическое явление, сущность которого заключается в том, что часть экономически активного населения, желающего работать, не может найти работу [1].

Причинность возникновения различных процессов занятости в сфере недвижимости представляет собой тесную взаимосвязь каждого аспекта сферы с каждым другим. Однако основной причиной можно назвать цикличность сферы недвижимости, которая гарантирует занятость в рамках одного проекта, реже в группе проектов, что обуславливается инвестиционными рисками. К таким причинам безработицы, прежде всего, относят: несоответствие ожидания работодателей (работников) в отношении качественной и количественной оценки рабочей занятости работниками (работодателями) - подобное явление часто наблюдается в городах с повышенной экономической активностью, где увеличивается конкуренция между застройщиками в распределении финансовых и земельных ресурсов; отсутствие сбалансированности в вакантных местах

(когда работодатели предлагают количество свободных мест меньше, чем существует на это спрос среди экономически активного слоя населения; существование низкого спроса на рабочую силу в сфере консалтинговых услуг по инфраструктурной оценке зданий [2]).

Немало важным является рассмотрение видовых характеристик безработицы. Видовая дифференциация определяет специфику взаимодействия различных типов занятости, создающих динамику в формировании предложения в сфере недвижимости, что создает возможность для компаний – застройщиков определять так называемую «проектную срочность», а для потребителей – ожидать возможного ценового спада стоимости объектов недвижимости на основе увеличения конкурентных процессов в данной отрасли. Существуют три основных типа такой видовой дифференциации: структурная, фрикционная, циклическая.

Структурная безработица – явление, возникающее в процессе спада спроса на рабочую силу (когда количество свободных мест по данному направлению занятости меньше, чем количество безработных людей с образованием по данной специальности). Поскольку такое явление, преимущественно, зависит от актуальности профессии, то здесь необходимо исследовать направления в недвижимости, которые становятся более актуальными. В данное направление следует отнести 3d – моделирование объектов недвижимости, которое позволяет оценить размеры и специфику инфраструктуры жилого или производственного здания в деталях. Также сюда можно отнести разработку программного обеспечения, координирующего правильность работы каждого элемента, входящего в инфраструктуру предприятия. Таким образом, выявляется потребность в кадрах в сфере информационных технологий. Поскольку информация о возможностях сферы недвижимости постоянно увеличивается, возникает потребность в консалтинговых услугах в данном направлении, причем в автоматизированных консалтинговых услугах, которые основаны на спектре программ, в которые пользователь, внося определенную информацию, с помощью математических алгоритмов получает необходимые сведения в соответствии со своими потребностями.

Как мы видим, для сферы недвижимости увеличивается спрос на квалифицированные кадры по управлению автоматизированными системами, обеспечивающими эффективное энергоснабжение объектов недвижимости, вследствие чего прогнозируется сокращение рабочих мест для людей, занимавшихся выполнением алгоритмов, которые удалось автоматизировать посредством технических нововведений (прежде всего, сюда относится правовое обеспечение объектов недвижимости).

Фрикционная безработица – явление, возникающее по инициативе работников, в процессе перехода с одного предприятия на другое. Как правило, по продолжительности она занимает от 1 до 3 месяцев. В сфере недвижимости, современного типа, фрикционная безработица стала более актуальным направлением, поскольку после выполнения проектов по строительству или по обеспечению необходимой инфраструктурой объектов недвижимости работодатели проявляют склонность к увольнению работников, поскольку с каждым последующим выполнением необходимой работы качество труда работника значительно снижается, поскольку с наличием постоянной заработной платы отсутствует мотивация на самосовершенствование в процессе трудовой деятельности. Однако средство для борьбы с такой деятельностью нашлось достаточно быстро – работа по контракту.

При качественном выполнении своего объема работ работодатель продлевает контракт с работником, если работник выполняет работу не качественно - его увольняют. Естественно, данная позиция выгодна больше для работодателя; работники неохотно идут на такие условия, предпочитая постоянную заработную плату (нельзя забывать про развитие недвижимости как сферы проектов), и при постановке перехода на контрактную работу в ультимативной форме работники предпочитают покинуть прежнее место работы и заняться поиском другой. Здесь снова возникает фрикционная безработица, поэтому такой «способ взаимодействия» работника и работодателя для «современного этапа мышления людей» не удовлетворяет в должной мере потребностям и тех, и других. Отметим, что решение такого циклического процесса проявляется в распространении транснациональных строительных компаний, представляющих большую престижность в занятости, чем региональные предприятия.

Следующим типом безработицы, характеризующим сферу недвижимости как закономерно изменчивую, является циклическая. Циклическая безработица - явление, наблюдаемое в период общего экономического спада в определенном государстве. Оно, как правило, не наблюдается в недвижимости стихийно, а затрагивает в основном отдельные отрасли [2]. Примером такого явления служат увеличение стоимости арендной платы жилья в крупных городах в связи с открытием курортных сезонов или началом работы вузовских подразделений в осеннее время, следствием чего является ценовой рост консалтинговых услуг оценки жилищных условий, который увеличивается до 20 - 25 % по сравнению со среднерыночной стоимостью.

Своеобразными подсистемами видовой дифференциации безработицы недвижимости являются «формы отсутствия занятости», служащие каналами взаимодействия между отраслями рассматриваемой сферы. К формам безработицы относят: открытую (прекращение «рабочей активности» в сфере «строительных технологий»); скрытую (ограничение вышеуказанной активности); текучая (представляет периодический процесс «отталкивания» и «притягивания» рабочей силы на рынок труда); сезонная (явление, связанное с циклическостью в рассматриваемой сфере) [3].

Стоит заметить, естественный уровень безработицы образуется посредством суммирования фрикционной и структурной безработицы; сюда не включается циклическая. Такой уровень безработицы считается нормальным экономическим явлением, который порождается увеличением времени поиска работы в условиях системы страхования по безработице и относительной устойчивости заработной платы, что является характерным для классических отраслей недвижимости, которые в течение долгого временного периода получили возможность на предоставлении определенных социальных и финансовых льгот своим работникам [3].

Таким образом, безработица в сфере недвижимости с одной стороны создает разногласия между работодателями и работниками, а с другой стороны, повышает инвестиционную привлекательность данной сферы, служит двигателем прогресса и процессом, подталкивающим работников и работодателей к саморазвитию, однако без должного контроля со стороны государства, такой процесс может потерять положительное влияние на всех его субъектов.

Список использованной литературы:

1. Баранов П.А. Новый полный справочник по подготовке к ЕГЭ по обществознанию. Москва: «Астрель», 2016. 544 с.

2. Безработица: формы, причины и последствия // Галяутдинов.ру URL: <http://galyautdinov.ru/post/bezrobotica-formy-prichiny-posledstviya> (дата обращения: 05.03.2018)

3. Виды безработицы и их характеристика // Юридический портал России URL: <https://uhelp.pro/info/trudovoe-pravo/vidy-bezrobotitsy/> (дата обращения: 13.03.2018)

© М.Р. Вирабова, Фисенко А.Н., Кейбалова Е.А. 2018

УДК 331

Kipyatkov S. Y.

2nd year student of the Faculty of Management

FINEC

St. Petersburg, Russian Federation

BASIC PRINCIPLES OF PAWNSHOP OPERATIONS

Annotation

Lombard business is the oldest financial business. Currently, pawnshops, as specialized financial institutions, provide individuals with services related to the category of credit operations, which is an alternative to banking institutions, since the relationship between the client and the pawnshop is relatively simple and does not require additional costs on both sides.

Keywords

pawnshop; economics; work; Lombard business.

Lombard business confidently feels itself during any economic upheavals and crises. In each city there are probably several pawnshops, and most of them exist long enough - this is the best confirmation of the viability of this idea. That is why an increasing number of businessmen are interested in the question of how to open a pawnshop from scratch.

The first pawnshops arose long ago - in China 3000 years ago. In Russia, they appeared only during the reign of Anna Ioannovna, when by decree in 1729 the monetary office was ordered to issue loans for the mortgage of gold and silver items at interest. Gradually changed, having reached the present day in the form of a high - tech institution, equipped with a variety of techniques, striving to meet the many - sided needs of the client, already accustomed to a high level of service in other areas of consumption. Also throughout the entire period of existence, the range of services provided has also expanded.[1]

The principle of the pawnshop is very simple. The client needs money. He has some thing that has a certain value. The client gives the thing to the pawnshop as a pledge, receives money under a contract of interest loan for a certain period. After this period, the customer repays the loan together with the interest accrued, and gets his thing back. If the client does not pay with the pawnshop, the

pawnshop pays pledged thing. Simply put - it sells it (after a month's expiration, from the moment, when there was a delay). If the amount obtained from the sale of a thing is not enough, then the debt is still written off with client. If the amount obtained from the sale of a thing exceeds the debt of the client, the difference returns to the client (not everyone knows about this, by the way).

As a general rule, the foreclosure of the pledged property is carried out pawnshops according to the executive inscription of the notary, however, the agreement between the pawnshop and the borrower can also provide for the possibility of this operation without such an inscription. Lombard sells pledged property independently or by organization public bidding. In the event that the value of the thing exceeds thirty thousand rubles, Sale is possible only with public bidding. In order for the pawnshop to work with profit, he must only pledge highly liquid property. That is, with the implementation of which there will be no problems. As a rule, jewelery from precious metals - gold, silver. The pawnshop can sell them at retail, or wholesale to the enterprises - procurers. Formally, the pawnshop is not the place where gold is bought from individuals, as some people mistakenly believe. That is, a stall in which gold products are bought from citizens, can not be called a pawnshop in the full sense of the word.

Briefly, it is possible to single out the main points of opening and running activities pawnshop:

- An individual entrepreneur has no right to open a pawnshop; pawnshop can be only a legal entity;
- The pawnshop is prohibited from engaging in other business activities, for except for storing things, providing short - term loans to citizens, provision of consulting and information services;

However, the pawnshop can make one - off transactions for the sale of fixed assets and inventories.

Of course, the pawnshop rarely uses this kind of earnings, like keeping things. Yes, and the client rather, he will carry the thing to the bank and put it in the bank cell for safekeeping. Well consults a pawnshop, as a rule, very rarely.

A similar business can have several different profiles. What can a pawnshop take as collateral:

- All sorts of valuable equipment.
- Precious metals (gold from the 500th test) and stones, jewelry and jewelry. It will require additional time and money for registration, but the profitability of this type of activity is higher.
- Antiques, furs, souvenirs, paintings, medals, etc. This option is interesting in terms of regular customers (buyers) in the face of collectors.
- Cars are a profitable business for large sums, but you need a place to park

Lombard credit secured by securities. This is the most important form of pawnshop deals: it is based on a relatively simple operation for accepting mortgages and valuing securities. The costs of keeping such a pledge are rather insignificant, since usually securities are kept in a special account in the depository. A simple valuation is also the value of collateral, due to the fact that the change in the value of securities occurs on the stock exchange or in other trading systems on the securities market. The collateral value is set by the pawnshop somewhat below the exchange rate (due to fluctuation of the exchange rate). Bills are rarely pawned, as the cost of accounting credit is usually one point lower than the rates of Lombard loans.

Lombard credit against the pledge of goods. As a pledge, only products with a relatively stable price are used, provided that it is possible to uniquely determine the price taking into account the quantitative and qualitative characteristics of the goods lot (for example, on the commodity exchange). These products include: grain, coffee, sugar, cotton. Depending on the type of product,

the collateral estimate ranges from 50 to 66 % . Goods transferred as collateral are shipped to the name of the pawnshop.

A warehouse certificate is given to the pawnshop. Sometimes it can remain with the mortgagor (borrower), but the latter has no right to dispose of the goods without the permission of the pawnshop. Distributed loans are secured against goods in transit, especially for sea transport. As a mortgage document in this case, a bill of lading is used. A bill of lading is a document certifying the ownership of the shipped goods. With the transfer of a bill of lading to its new owner, the right to dispose of the goods themselves also passes. The profitability of a pawnshop, capable of yielding several hundred thousand rubles a month, makes the business attractive to those who want to stay on the financial services market for a long time.[2]

To ensure that the income was at a high level, you need quality work with the customer, a call and a reminder of the loan repayment period, a system of bonuses and discounts for regular borrowers.

The right advertising policy, friendly professional staff, well chosen location of the pawnshop - all these factors in the complex are able to provide a high investment attractiveness for those who want to invest profitable.

Lombard credit secured by precious metals. This is the oldest form of pawnshop operations. Estimated cost of collateral, and this is usually gold, silver and platinum, is up to 95 % of the corresponding price of precious metal.

Lombard issues loans in cash to citizens on bail of jewelry household products made of gold. Products from precious metals and precious stones (gold products) are stored in a storage facility that must be equipped in accordance with all norms and rules, and protected by a private security unit in accordance with the requirements of the state inspection of assay supervision. Products made of stone are not understood, the mass of the stone is determined approximately by agreement of both parties. The evaluation of these products is of great importance when granting loans secured by precious metals and precious stones. It depends on two factors: the mass of the product and its sample. The weight of precious metals is determined by weighing the jewelry to an accuracy of 0.01 grams, minus the mass of precious stones and other inserts.

In various European gold markets, as well as in other free international markets, prices are set at a more or less equal level and vary, mainly in accordance with the dynamics of gold prices in the markets of London and Zurich. Pawnshops when accepting mortgages of articles that do not have a marketing appearance and scrap are mainly oriented to the market price of gold.

The second factor influencing the evaluation of the product is its test. All jewelry made of precious metals, intended for sale, must correspond to one of the existing samples in Russia and have a stigma. In Russia, now operates a metric sample system, which was introduced in Russia since the transition to international units of mass in 1927. Based on 583 (585) gold samples.

Pawnshops, as a rule, issue loans in the amount of up to 80 % of the estimated value of collateral of gold products with breakdown 583 (585).

For products with a higher breakdown, loans are extended, increased by the coefficients determined by dividing the sample of metal that is pledged for trial 585.

Credits for diamonds are given from 30 to 50 % of their market value (valuation). Products with diamonds are valued at prices at which they can currently be put up for sale in commission trade.

Lombard loan against the security of claims. A pledge for this type of loan can serve as a different financial requirement. For example, a savings deposit, claims on insurance contracts,

salary claims, mortgages, mortgages in the registers of mortgages. In general, the level of collateral requirements is relatively high.

When issuing a loan on bail, a pledge agreement is drawn up in the form of security ticket. The person who is going to open the pawnshop should take into account a lot of factors. Low staff qualification is a problem for the beginning of the pawnshop operation. There are no special educational institutions in the country designed to train appraisers. Large network pawnshops have training centers for training, where for several months they learn how to properly test gold, to recognize the purity of a diamond or to determine a piece of lead sealed in an array of precious metal. Each employee works with material values and large amounts of money, so the integrity and honesty of the staff here is particularly important.

The room must have a closed access to the appraiser's room and a window that excludes tactile contact with the client. In order to ensure the safe operation of personnel, several alarm buttons are installed in a variety of unexpected places. The security alarm system with a conclusion to the panel of non - departmental security is also an obligatory attribute of the functioning of the financial organization. In addition, the most solid pawnshops hired a guard on their own for a period of a working day or enter into an appropriate contract with the private security company.

Every year, the number of pawnshops in Russia increases by 20 - 25 % . However, in any case there is a place for new pawnshops, even in Moscow, not to mention other regions of Russia, and nobody doubts that this market will continue to grow. But, despite the fact that there is no equal in the reliability of the Lombard market, a new pawnshop awaits problems related, in the first place, with the development of the name and customer base. Despite the fact that the era of pawnshops - one - day long gone, people are afraid to go to a new, just opened pawnshop. Before the pawnshop has its own reliable clientele, it can take six months, a year, and two. At this stage, many pawnshops leave the market, finding the work unpromising. A pawnshop can be considered successful if it is visited daily by 100 people or more. Secondly, banks are not going to lend to new pawnshops, so the ideal situation is when the pawnshop is affiliated with a particular bank. Thirdly, the legislation in this area of the Lombard business becomes more difficult every year and, unfortunately, is treated ambiguously.

This situation persists now, and is unlikely to change in the foreseeable future. Therefore, the Russian pawnshop market is developing rapidly - today it is attended by more than two thousand companies, the combined turnover of which exceeds \$ 150 million per year. Lombard industry is actively developing, moving to new technologies, the level of service has approached the banking industry.

The share of network firms that managed to significantly squeeze their competitors in all major cities is increasing. In small settlements, non - network pawnshops continue to play an important role. As a rule, networks prefer to build their business within the same region, although there are exceptions: FIG "Jewels of the Urals" has 40 pawnshops in different regions of Russia. It is generally accepted that network pawnshops are much more interested in long - term cooperation with clients and, as a rule, have higher reliability, can offer the population better credit conditions. Most likely, in the coming years, network pawnshops will manage to occupy more than 50 % of the market (now they own slightly more than 35 %).

The Russian pawnshop market is currently characterized by a number of trends that increase its attractiveness for investors. First of all, as already noted, according to the State Assay Chamber, the number of registered pawnshops, performing operations with precious metals and precious stones, is constantly growing, on average by 100 - 150 companies per year.

It should also be noted that the pawnshop is a very complex system that combines elements of the organization of consumer services, financial (credit) organization, warehouse and "trade" (meaning the sale of non - purchased property by pawnshops). In addition, the pawnshop is an enterprise that deals with precious metals and precious stones owned by citizens. The complex nature of the activities of a credit institution makes management of it very difficult. Small pawnshops and "temporary" - not oriented to the long - term perspective - will either have to be enlarged and join large ones, or "die." The aggravated struggle in the pawnshop services market makes it possible to successfully operate and make profit only for pawnshops, possessing the latest technologies that apply scientific methods of doing business.[5]

But the pawnshop is the only opportunity for the general public to quickly obtain small loans for current needs. Currently, Lombard business is developing - and is developing quite quickly. This is due to a number of reasons, firstly, the pawnshop is the only opportunity for the general public to quickly obtain small loans for current needs, which is in greater demand than banks with their limitations and difficulties (proof of solvency, long terms of clearance). Secondly, with the expansion of the casino, people, or so - called "players" tend to quickly get money for a new game, and the pawnshop is the best suited for this.

As I have already noticed, the Lombard business is characterized by a steady growth trend, and therefore attracts the attention of an increasing number of investors: banks, trade and jewelry companies, as well as individuals who choose the most profitable direction for investing free funds, enter it.

Lombard market, although it is developing, but how any system has its imperfections. To take at least legislation in this area, it becomes more complicated and complicated, is treated ambiguously. I think that the Lombard business in Russia has a future, and I think this sphere of activity will develop, and maybe even change. There is only one wish for me, so that all the same our legislation has clarified this sphere, and was not so blurred.

Bibliography

[1] И.В.Караваева // И.В. Из истории развития казённых ломбардов в России – 1998. – № 11 - 12. - С. 49 – 57.

[2] Родэ Э. Банки, биржи, валюты современного капитализма / Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1984.

[3] Интернет сайт <http://www.anticonflict.ru>

[4] Интернет сайт <http://www.directorinfo.ru>

[5] Борисов А.Н // Постатейный комментарий к Федеральному Закону "О ломбардах" – 2008 - 978 - 5 - 7205 - 0920 - 0

© Kipyatkov S. Y.

Кислухина Я. И.

магистрант 2 года обучения Южно - Российского института управления
– филиала Российской академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации, г. Ростов - на - Дону, РФ

Яковлев В.В.

магистрант 2 года обучения Южно - Российского института управления
– филиала Российской академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации, г. Ростов - на - Дону, РФ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация:** **Контрактная система Российской Федерации** □ **свод стадий в процессе государственных закупок, созданных для повышения эффективности расходования бюджетных средств. В данной статье отражено понятие контрактной системы и ее современное состояние: статистические данные и наиболее остро стоящие проблемы.

Ключевые слова:** **государственные закупки; контрактная система; экономия; Федеральный закон № 44 - ФЗ; единая информационная система; электронный аукцион.

На сегодняшний день эффективность расходования бюджетных средств – одна из приоритетных задач, стоящих перед государственным аппаратом во многих странах мира. Ведь от того, насколько четко выполняется указанная задача, во многом зависит уровень экономического развития государства.

Одним из основных регуляторов, направленных на увеличение эффективности расходования бюджетных средств, выступают государственные закупки.

Государственные и муниципальные закупки – инструмент приобретения на бюджетные средства товаров, работ и услуг, для удовлетворения нужд государства; процесс взаимодействия государственных заказчиков с поставщиками посредством заключения государственного контракта на выполнение поставщиком обозначенных контрактом условий.

Что касается муниципальных закупок - органы местного самоуправления заключают соглашения (контракт) с частными фирмами и некоммерческими организациями на доставку товаров и услуг. В таком механизме частник – производитель, муниципальное образование – распорядитель, который платит производителю. Муниципальный заказ также является примером государственного контракта.⁷

Государственные закупки позволяют не только эффективно расходовать бюджетные средства, но и обеспечивают на рынке здоровую конкуренцию, вовлекая в торги субъекты предпринимательства разных уровней, тем самым создавая предпосылки для их постоянного развития. Государственные закупки помогают перераспределить высвободившиеся в результате экономии финансовые потоки на те отрасли, в которых это

⁷ Игнатов В.Г., Кюрджиев С.П., Овакимян М.А., Игнатова Т.В. Стратегия экономического развития муниципального образования // учебное пособие для обучения муниципальных служащих / под общей редакцией Т.В. Игнатовой. Ростов - на - Дону, 2008.

наиболее востребовано, что в дальнейшем приведет к позитивным тенденциям как в экономике государства, так и в социальной сфере.

В Российской Федерации, начиная с 2013 года со вступлением в силу Федерального закона № 44 - ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – ФЗ № 44 - ФЗ), государственные закупки трансформировались в так называемую контрактную систему.

Контрактная система стала новым витком эволюции государственных закупок Российской Федерации.

Данное понятие вобрало в себя предшествующие и последующие процессу заключения государственных контрактов на закупку товаров, работ и услуг, стадии: планирование, отбор поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключение государственных и муниципальных контрактов, их исполнение, проведение государственного и общественного контроля, аудита и мониторинга.

Основной целью создания контрактной системы является повышение эффективности обеспечения государственных (муниципальных) нужд посредством системного подхода, охватывающий весь цикл закупочной деятельности от планирования до приемки и оценки результатов закупки.⁸

Возвращаясь к современному состоянию государственных закупок в России, можно привести следующие данные из официальных источников:

В соответствии с данными мониторинга Министерства Финансов Российской Федерации за 2017 год «Статистические показатели, характеризующие результаты осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд по итогам I – IV кварталов 2017 г»⁹, в единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС) размещено извещений о закупках на сумму около 7,08 трлн. рублей.

Общий объем на 3,52 млн. заключенных контрактов составил порядка 6,31 трлн. рублей, что соответственно на 2,6 % меньше и на 16,85 % больше аналогичных показателей 2016 года.

Таблица 1. Динамика изменения государственных и муниципальных закупок в Российской Федерации во временном разрезе.¹⁰

| Год | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Количество извещений | 2 781 689 | 3 072 329 | 3 085 448 | 3 160 724 |
| Общая сумма по количеству извещений (млн.) | 6 020 341,8 | 6 438 736,7 | 6 403 722,9 | 7 086 336,2 |
| Общая сумма по заключенным контрактам (млн.) | 5 495 552,1 | 5 472 863 | 5 403 965,2 | 6 318 414,7 |

⁸ Гонтарева Д.Н. - Структура государственных (муниципальных) закупок и ее эффективность в рамках контрактной системы // Трансформация закупочной системы и современное публичное управление – 2015г, - С:42 - 50

⁹ Официальный сайт Министерства экономического развития РФ <http://economy.gov.ru/minrec/main> Доклад «О результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

¹⁰ Составлено автором на основе данных сайта Единой информационной системы в сфере закупок <http://zakupki.gov.ru>

Согласно мониторинга Министерства финансов РФ экономия бюджетных средств достигла 398,6 млрд. рублей.

Наиболее востребованным способом определения поставщика, заявленным заказчиком в извещениях при проведении процедур, является электронный аукцион, доля которого составляет более 50 % от общего количества размещенных на официальном сайте извещений. Удобство закупок в электронной форме делает их наиболее привлекательными для заказчиков.

Динамика изменения заключенных контрактов по способам определения поставщика, представлена в следующей таблице.

Таблица 2. Распределение заключенных контрактов по способам определения поставщика (%.)¹¹.

| Способ определения поставщика | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2017г. |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Электронный аукцион | 51,86 | 51,13 | 56,40 | 59,48 |
| Открытый конкурс | 24,24 | 17,92 | 12,84 | 7,07 |
| Закупка у единственного поставщика | 17,55 | 22,22 | 23,92 | 26,17 |
| Запрос котировок | 1,19 | 1,03 | 1,00 | 1,00 |
| Иные виды | 5,16 | 7,70 | 5,84 | 6,30 |

Из представленной таблицы следует сделать вывод: автоматизация закупочной деятельности приводит к сокращению закупок по способу «открытый конкурс», а «электронный аукцион», в свою очередь, увеличивается, становясь безусловным лидером по способу определения поставщиков в числе заключенных контрактов.

Также можно проследить динамику увеличения заключенных контрактов по способу закупки у единственного поставщика. Данное явление можно связать со следующими факторами:

Во - первых, снижение конкуренции. С 2014 года, после того, как на Российскую Федерацию были наложены так называемые «экономические санкции», часть бизнеса ушло с рынка, тем самым уменьшив конкуренцию. Так в процессе торгов выходит лишь один участник, и тогда закупка по иному способу признается несостоявшейся, и контракт заключается с единственным участником.

Во - вторых, данный вид закупок не исключает возможность заключения контракта без проведения торгов, что обуславливает его простоту и неоспоримое преимущество. Например, закупки на сумму не превышающие 100 тыс. рублей.

¹¹ Составлено автором на основе данных сайта Единой информационной системы в сфере закупок <http://zakupki.gov.ru>

Тип «закупка до 100 тыс. рублей» очень популярен среди заказчиков из - за своей простоты:

- во - первых, закупки по пункту 4 части 1 статьи 93 Закона № 44 - ФЗ не нужно отражать в плане - графике в полном объеме. Информация о таких закупках отражается одной общей суммой за год, без указания сведений по каждой закупке;
- во - вторых, извещение о проведении такой закупки не размещается в единой информационной системе;
- в - третьих, по таким закупкам не нужно составлять отчет об исполнении этапа контракта и вносить сведения в реестр контрактов.¹²

При этом, необходимо отметить, что рост объема государственных закупок у единственного поставщика — негативная тенденция, торги без конкуренции не соответствуют целям, которые ставятся перед ФЗ №44 - ФЗ, закупка у единственного поставщика значит, что различными способами пытаются привести к одному поставщику, чтобы не было конкуренции. Увеличение доли таких закупок значит, что фактически торги не проводятся и, даже хуже, что коррупционная составляющая здесь по - прежнему сильна.¹³

Таким образом, эффективное расходование бюджетных средств – актуальная задача для всех стран и во все времена, и оптимизация процесса государственных закупок занимает одно из приоритетных мест в списке действий при ее решении. Государственные закупки оказывают определяющее влияние на выполнение основных функций государства, удовлетворение общественных потребностей, реализацию приоритетных национальных проектов. Система государственных закупок является инструментом регулирования социально - экономических процессов, роль которого трудно переоценить в условиях нестабильной экономической ситуации.

При этом, в системе государственных закупок существует ряд проблем: нецелевое расходование бюджетных средств, отсутствие подготовленных кадров, «коллизии» в законодательстве, коррупция, несоразмерность штрафов, недостаточное функционирование ЕИС и т.д.

Все перечисленные проблемы приводят к затормаживанию в развитии института государственных закупок, и только слаженная и своевременная работа в данном направлении, способна сделать систему государственного заказа в Российской Федерации показательной.

Список источников:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 года № 44 - ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд";
2. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ <http://economy.gov.ru/mines/main>;
3. Официальный сайт Единой системы в сфере закупок <http://zakupki.gov.ru>;

¹² Понкратьев В.В. Возможности закупок у единственного поставщика: анализ и перспективы / Постулат - № 3 (17) – 2017г. – С:4 - 7

¹³ Борлакова М.А., Шидакова А.А. Тенденции и перспективы развития института государственных закупок в Российской Федерации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, - № 12(106), - 2017г., - С:35 - 41

4. Игнатов В.Г., Кюрджиев С.П., Овакимян М.А., Игнатова Т.В. Стратегия экономического развития муниципального образования // учебное пособие для обучения муниципальных служащих / под общей редакцией Т.В. Игнатовой. Ростов - на - Дону, 2008.

5. Борлакова М.А., Шидакова А.А. Тенденции и перспективы развития института государственных закупок в Российской Федерации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, - № 12(106), - 2017г., - С:35 - 41;

6. Гонтарева Д.Н. - Структура государственных (муниципальных) закупок и ее эффективность в рамках контрактной системы // Трансформация закупочной системы и современное публичное управление – 2015г, - С:42 - 50;

7. Понкратьев В.В. Возможности закупок у единственного поставщика: анализ и перспективы / Постулат - № 3 (17) – 2017г. – С:4 - 7.

© Кислухина Я. И., Яковлев В.В.

УДК 330

А.А. Коваленко

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры ЭУП

E - mail: marina031081@mail.ru

Конокова А.Р.

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Здравомыслов Д.М.

студент 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ

г. Пятигорск, РФ

ТИПЫ КОНКУРЕНТНЫХ РЫНКОВ В ЭКОНОМИКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

Рассмотрение конкурентных рынков в недвижимости является достаточно перспективным направлением для экономического анализа, как микро, так и макроэкономического, поскольку конкуренция позволяет при использовании эффективных рыночных форм достигать больших прорывов в общественном прогрессе.

Ключевые слова

Конкуренция, конкурентные рынки, недвижимость.

Изучение конкурентных рынков в сфере недвижимости необходимо начать с раскрытия понятия «конкуренция». Конкуренция - соперничество участников рынков за право обладания благами, которые представляют одинаковую ценность для всех субъектов, вступающих в данное соперничество[1]. Существуют два основных типа конкурирующих рынков: совершенная и несовершенная конкуренция.

Совершенная конкуренция представляет собой «идеальный рынок», когда большое количество фирм может продавать одинаковые изделия, причем контроль за ценой и способами вхождения на данный рынок отсутствуют.

Среди рынков несовершенной конкуренции выделяют монополистическую конкуренцию, олигополию и чистую монополию. Монополистическая конкуренция характеризуется большим наличием фирм, производящих разные изделия сходного назначения, со сравнительно легким порогом для входа. Среди предприятий недвижимости здесь можно выделить фирмы, занимающиеся розничной торговлей (например, это могут быть элементы инфраструктуры объектов недвижимости и т.п.). Данная конкуренция за счет небольшой масштабности позволяет отслеживать динамику изменения роста потребностей на элементы инфраструктуры недвижимости, что поможет спрогнозировать изменения спроса на объекты недвижимости.

Олигополия характеризуется доминированием нескольких фирм (в основном от 3 до 5), где могут производиться как одинаковые, так и различные изделия; контроль над ценой в данном случае ограничивается взаимозависимостью. Как правило, субъектами здесь выступают производители строительных материалов, которые смогли найти необходимые рынки сбыта, но стремящиеся к быстрому увеличению собственной прибыли. Положительной чертой данного рынка служит вовлеченность в инновации и снижением производственных издержек, поскольку фирмы, входящие в данный рынок, обладают ресурсами, способными обеспечивать как товарные инновации, так и технологические инновации, что способствует получению потребительской выгоде как со стороны качества, так и со стороны экономии. Однако такой процесс ограничивается, когда фирмы данного рынка вступают в сговор, для совместного контроля за рыночной ценой, в результате чего необходимость в частных инновациях пропадает, а поскольку сфера недвижимости постоянно требует динамики в развитии, то такое явление негативно сказывается на потребностях людей. В сфере недвижимости примерами таких компаний могут служить компании - застройщики, которые, в основном на региональном уровне, соперничают за привлечение потребителей.

Третьим типом конкурентных рынков считаются рынки чистой монополии. В данном случае присутствует одна фирма - монополист, которая полностью контролирует цену и ограничивает вход в отрасль для других фирм. Данный тип характеризуется наименьшей динамикой в использовании инноваций, поскольку полный контроль на рынке остается за единственной компанией. Такое явление наблюдается в фирмах с изначальными прорывными инновациями, которые позволили «оторваться» от конкурентов. Примерами таких фирм можно назвать фирмы, занимающиеся информационными технологиями (в соответствии с существующим обществом); сюда относятся: разработка программного обеспечения для консалтинговых услуг в сфере недвижимости; организация инфраструктуры для лабораторий, осуществляющих 3 - d моделирование объектов недвижимости и т.п.

Таким образом, конкуренция в сфере недвижимости влияет неоднозначно на потребительский рынок, поэтому для рационального регулирования отношений между субъектами отрасли недвижимости и потребителями необходимо наличие государственного регулирования, позволяющего избежать конфликтов и ущемления прав каждой из сторон.

Список использованной литературы:

1. Экономический рост и экономическое развитие // Справочный портал URL: <https://www.calc.ru/Ekonomicheskij-Rost-I-Ekonomicheskoye-Razvitiye.html> (дата обращения: 30.03.2018)

2. Экономическое развитие страны: определение, этапы, показатели // Файловый архив
URL: <https://businessman.ru/new-ekonomicheskoe-razvitiye-strany-opredelenie-etapy-pokazateli.html> (дата обращения: 30.03.2018)

© А.А. Коваленко, А.Р. Конокова, Д.М. Здравомыслов, 2018

УДК 657.(1)

Д.С. Косинова

студентка КФ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,

г. Краснодар, РФ

E - mail: dkosinova70@gmail.com,

О.В. Жерлева

канд. экон. наук, доцент КФ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,

г. Краснодар, РФ

E - mail: kсения184@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ В 2018 ГОДУ

Аннотация

В любой практической деятельности организации возникают хозяйственные, командировочные и представительские расходы. В статье рассмотрены особенности учета и оформления расчетов с подотчетными лицами. Установлено, что российское законодательство в этой части имеет очень много пробелов и довольно спорных моментов.

Ключевые слова:

учет, расчеты, подотчетные лица

Подотчетными лицами считаются работники организации (постоянно работающие лица, в том числе на условиях совместительства, либо выполняющие работы по договорам подряда), получившие авансом денежные средства из кассы (подотчетные суммы).

Подотчетными суммами называются денежные авансы, выдаваемые организацией из кассы на хозяйственные расходы, на расходы по командировкам, для осуществления оперативной деятельности хозяйствующего субъекта.

Расчеты с подотчетными лицами являются разновидностью кассовых операций, которые, в свою очередь, характерны для любой организации.

Наличное денежное обращение в Российской Федерации в настоящее время регулируется Указанием Банка России от 11.03.2014 № 3210 - У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» [2]. Данный документ устанавливает общие требования, которые должны соблюдаться при выдаче наличных денежных средств под отчет. Отметим, что этот документ внесены поправки в части расчетов с подотчетными лицами Указанием Банка России от 19.06.2017 № 4416 - У, которые начали действовать с 19.08.2017. «Так,

теперь компания вправе выдать деньги под отчет сотруднику в случае, если он не отчитался за предыдущий аванс. Также новые правила разрешают заменять заявления о выдаче подотчетных сумм с каждого работника приказами или распоряжениями директора, что имеет ряд преимуществ в следующих ситуациях. Например, когда подпись на приказе получить проще, чем заявление; в случае, если в один день подотчетные получают несколько сотрудников или сотрудник каждый месяц получает одну и ту же сумму» [1].

Данные изменения, по мнению экспертов, связаны с возникновением рядом причин. «Во - первых, в кассовом порядке были лишние ограничения, которые не работали, а только усложняли учет. Например, компании давно научились обходить запрет выдавать новый аванс только тем, кто отчитался по предыдущему. Когда подходил срок авансового отчета, бухгалтеры делали приходный кассовый ордер на весь аванс, как будто сотрудник ничего не потратил. Затем в тот же день оформляли расходный кассовый ордер на того же сотрудника на сумму старого и нового авансов. Во - вторых, некоторые нормы в кассовом порядке мешали перейти на электронный документооборот. Так, по старым правилам на кассовых документах нужны были собственноручные подписи ответственных работников. Такое ограничение противоречило нормам, которые позволяют составлять электронные приходные и расходные кассовые ордера. А чиновники планомерно идут к тому, чтобы в будущем компании могли полностью отказаться от бумажной первичной документации, в том числе по кассе» [4].

Выдача наличных денежных средств работникам организации может производиться для закупки материальных ценностей, для возмещения расходов по приобретению товаров для нужд организации, для оплаты командировочных и представительских расходов.

Лица, получившие наличные денежные средства под отчет, обязаны не позднее трех рабочих дней по истечении срока, на который они выданы, или со дня их возвращения из командировки предъявить в бухгалтерию организации отчет об израсходованных суммах и произвести окончательный расчет по ним.

Для учета денежных средств, выданных подотчетным лицам, предназначен авансовый отчет, форма которого утверждена постановлением Госкомстата России от 01.08.2001 № 55. В то же время сейчас хозяйствующие субъекты вправе самостоятельно разрабатывать и утверждать формы первичных документов.

К авансовому отчету подотчетное лицо, по правилам, должно приложить документы, подтверждающие его расходы.

Еще большего внимания требуют документы, подтверждающие оплату приобретенных подотчетным лицом товаров, работ, услуг.

Во - первых, с 01.07.2017 большинство организаций должны применять онлайн - кассы. Такой порядок применяется не только, когда расчеты производятся в торговой точке или офисе продавца, но даже если подотчетное лицо приобретает что - то через интернет и осуществляет оплату посредством онлайн - банка. Для новых кассовых чеков и бланков строгой отчетности, формируемых контрольно - кассовой техникой, установлен большой набор обязательных реквизитов.

Во - вторых, до 01.07.2018 при оказании услуг населению организации и индивидуальные предприниматели могут не применять контрольно - кассовую технику, а в качестве подтверждения расчетов в прежнем порядке оформлять бланки строгой отчетности. Поэтому если подотчетному лицу были оказаны услуги, например, в

командировке - услуги по проживанию, то в качестве подтверждения расходов он может представить бланк строгой отчетности, оформленный в прежнем, привычном виде, то есть изготовленный типографским способом или сформированный с использованием автоматизированных систем. Это значит, что они не могут распечатываться на обычном принтере, однако в качестве автоматизированной системы до 01.07.2018 может применяться даже устаревший, но перенастроенный кассовый аппарат (письмо Минфина России от 05.05.2014 № 03 - 01 - 15 / 20962, письмо Минфина от 10.12.2010 № 03 - 01 - 15 / 9 - 256).

В - третьих, подотчетное лицо может представить товарный чек, квитанцию или иной подобный документ, если товары (работы, услуги) были приобретены у лиц, применяющих специальные налоговые режимы в виде уплаты единого налога на вмененный доход или патентной системы.

Кроме того, есть свои особенности в оформлении расчетов, если они производятся в труднодоступных или отдаленных местностях. Список отдаленных и труднодоступных местностей указывается в специальном правовом акте, принятом в субъекте РФ и размещенном на официальном сайте этого субъекта РФ в сети «Интернет». В этом случае документ об оплате должен подтверждать факт осуществления расчетов в отдаленной или труднодоступной местности, содержать наименование документа, его порядковый номер, а также обязательные реквизиты, быть подписан лицом, выдавшим документ.

В современных условиях становится все более востребованным безналичный способ оплаты командировочных и представительских расходов посредством банковской карты. Обращение банковских карт в Российской Федерации регулируется Положением об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с их использованием, утвержденным Центральным банком РФ от 24.12.2004 № 266 - П [3]. В соответствии с ним «банковская карта признается видом платежной карты и является инструментом безналичных расчетов, предназначенным для совершения физическими лицами и уполномоченными юридическими лицами, операций с денежными средствами, находящимися у эмитента, в соответствии с законодательством РФ» [3].

Что касается документального оформления безналичной выдачи подотчетных сумм, то здесь следует учесть, что в приказе руководителя о возмещении сотрудникам командировочных расходов, кроме лимитов расходования средств на проезд и аренду жилья, следует предусмотреть компенсацию этих расходов с использованием корпоративной пластиковой карты. В данном случае, по мнению экспертов, споры с налоговыми органами будут минимальны.

Кроме того стоит упомянуть о том, что организация, которая перечисляет сотруднику подотчетные средства по безналичному расчету, не обязана брать с него заявление или оформлять приказ, поскольку кассовый порядок распространяется только на расчеты наличными. Между тем эксперты все же рекомендуют оформлять один из этих документов, тем более, что на этом настаивает Минфин России. Помимо этого, чиновники рекомендуют включить в локальный акт условие о том, что хозяйствующий субъект имеет право переводить подотчетные на карты сотрудников (письмо Минфина России от 25.08.2014 № 03 - 11 - 11 / 42288) с целью минимизации споров с налоговыми органами. При этом могут возникнуть дополнительные риски.

Перечисленные на карту подотчетные суммы сотрудник может посчитать своими деньгами. Если работник не напишет заявление или не ознакомится с приказом, он может не узнать, что на карту пришла подотчетная сумма. Перепутает ее с заработной платой и потратит не по назначению. Тогда спор между компанией и сотрудником может дойти до суда. Налоговые органы также могут переqualифицировать эту сумму в доход сотрудника. Такая опасность возникает в ситуации, если «подотчетник» вовремя не принес авансовый отчет. Проверяющие в подобных случаях доначисляют на просроченный долг налог на доходы физических лиц и страховые взносы. Чтобы свести риски к минимуму, в платежном поручении следует прописать в платежном поручении, что деньги выдаются под отчет.

Таким образом, можно сделать вывод, что российское законодательство имеет очень много пробелов и довольно спорных моментов. По одному и тому же вопросу может быть высказано множество мнений, причем каждое из них будет носить совершенно противоположный характер.

Список использованной литературы:

1. Мешков С.А. О некоторых вопросах учета и контроля расчетов с подотчетными лицами / С.А. Мешков, Т.Ю. Макеева // Интеграция наук. - 2017. - № 6 (10). - С. 88 - 93.

2. О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства: указание Банка России от 11.03.2014 № 3210 - У. Доступ из справ. - прав. системы «КонсультантПлюс».

3. Положение об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием. Утверждено Банком России от 24.12.2004 № 266 - П. Доступ из справ. - прав. системы «КонсультантПлюс».

4. Федорова В.А. Пути совершенствования системы внутреннего контроля расчетов с подотчетными лицами / В.А. Федорова // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. - 2017. - Т. 5. - № 3 (29). - С. 83 - 86.

© О.В. Жердева, Д.С.Косинова, 2018

УДК33

Кремлева В.В. – к. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Баранова К.П. студент 3к.2 гр. ФЭФ

ГАОУ ВО Дагестанский государственный университет народного хозяйства

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ

Аннотация

Ключевая ставка Центрального банка в последнее время постепенно снижается. На данный момент она составляет 7,25 % , и ожидается дальнейшее снижение ключевой ставки. Вслед за ставкой Центрального банка снижаются и ставки по банковским вкладам. В условиях кризиса, волатильности и непредсказуемости безусловно вклады являются единственно приемлемым средством инвестирования, так как они застрахованы и нет никакого риска. Но в условиях стабилизации экономики вклады становятся не единственно

возможным вариантом инвестирования, они все менее и менее привлекательны. Хозяйствующие субъекты стабилизируют свое финансовое состояние и дивиденды по акциям растут.

Ключевые слова:

ПИФ, доходность, пай, управляющая компания

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) являются хорошей альтернативой вкладам. **Паевой инвестиционный фонд**— форма коллективных инвестиций, при которых инвесторы являются собственниками долей в имуществе фонда. Управление осуществляется профессиональным участником рынка ценных бумаг —управляющей компанией. ПИФ — это вид доверительного управления средствами граждан (пайщиков), при котором управляющая компания покупает ценные бумаги на их средства. Прибыль между пайщиками распределяется пропорционально количеству паев. Главный принцип управления ПИФом – это оптимальное соотношение риска и доходности, поэтому все ПИФы диверсифицированы: в случае падения курсов ценных бумаг по одним предприятиям, акции или облигации других предприятий компенсируют этот убыток.

Таблица 1 Основные доходные и убыточные ПИФы[2] в 2017 г.

| Название фонда | Прирост 1 пая за год % | Привлеченные средства за 2017год, млн. руб. |
|---|-------------------------------|--|
| Сбербанк – Фонд перспективных облигаций | 11,86 | 23984,59 |
| Альфа - Капитал Облигации плюс | 12,55 | 15782,7 |
| Газпромбанк – Облигации плюс | 11,11 | 10588,72 |
| Рублевые облигации | 12,37 | 10225 |
| Сбербанк – Фонд облигаций Илья Муромец | 11,65 | 8223,57 |
| ВТБ - Фонд Казначейский | 11,91 | 5423,28 |
| РСХБ – Фонд Облигаций | 10,84 | 5012,64 |
| Райффайзен – Облигации | 8,94 | 4564,64 |
| Райффайзен — Корпоративные облигации | 6,66 | 2911,83 |
| Атон – Фонд облигаций | 12,41 | 2627,99 |
| УРАЛСИБ Консервативный | 12,64 | 2393,83 |
| Альфа - Капитал Резерв | 11,55 | 1748,54 |
| Альфа–Капитал Технологии | 31,95 | 1706,63 |
| РСХБ – Фонд Сбалансированный | 4,52 | 1288,36 |
| ТФГ – Рублевые облигации | 13,39 | 1030,33 |
| Атон - Фонд Еврооблигаций | - 0,26 | 970,01 |
| Райффайзен – Информационные технологии | 30,35 | 885,72 |
| Атон - Петр Столыпин | 2,51 | 741,77 |
| Открытие – Облигации | 8,36 | 730,27 |
| Сбербанк – Глобальный Интернет | 40,93 | 697,81 |
| Сбербанк – Финансовый сектор | 14,54 | 593,55 |
| Все фонды | | |
| Из них убыточные фонды: | | |
| Сбербанк – Электроэнергетика | - 3,45 | - 560,35 |

| | | |
|--|--------|-----------|
| Райффайзен — Долговые рынки развитых стран | - 6,99 | - 624,9 |
| Ингосстрах денежный рынок | 8,22 | - 721,09 |
| Сбербанк - Еврооблигации | - 3,47 | - 744,19 |
| Сбербанк — Биотехнологии | 11,68 | - 758,77 |
| Альфа - Капитал Еврооблигации | 0,25 | - 784,5 |
| Ингосстрах облигации | 9,59 | - 1103,17 |
| Всего за 2017 год | | 93328,93 |

За 2017 год привлеченные средства в ПИФы составили 93,3 млрд. руб. (Табл. 1) На фоне снижения ставок по банковским вкладам интерес к этому виду коллективных инвестиций растет. Таблица 1 показывает доходность ПИФов, по которым произошел наибольший приток инвесторов. Доходность данных фондов в большинстве из них выше доходности по банковским вкладам. Например, стоимость пая по фондам «Глобальный интернет» или фонда «Информационные технологии» увеличилась соответственно на 40,93 % и 30,95 %. Есть и убыточные фонды, по которым снизилась стоимость пая, например фонд «Долговые рынки развитых стран» (- 6,99 %). Также в убытке оказались инвесторы, разместившие свои средства в фонд ценных бумаг предприятий электроэнергетики (- 3,45 %). Средневзвешенная доходность по всем фондам в 2017 году (с учетом отрицательной доходности некоторых фондов) составила 12,9 % . Средневзвешенная ставка по вкладам в любом случае ниже: базовый уровень доходности по вкладам за декабрь 2017 года составил 7,79 % [1]. Расчет базового уровня доходности осуществляется Банком России на основе значений максимальных процентных ставок по вкладам, рассчитанных банками, привлечшими в совокупности две трети общего объема вкладов населения. То есть, 7,9 % - это самая максимальная доходность, которую можно получить в банковском секторе.

Рассмотрим детально структуру самых доходных фондов 2017 года «Глобальный интернет» и «Финансовый сектор»[4].

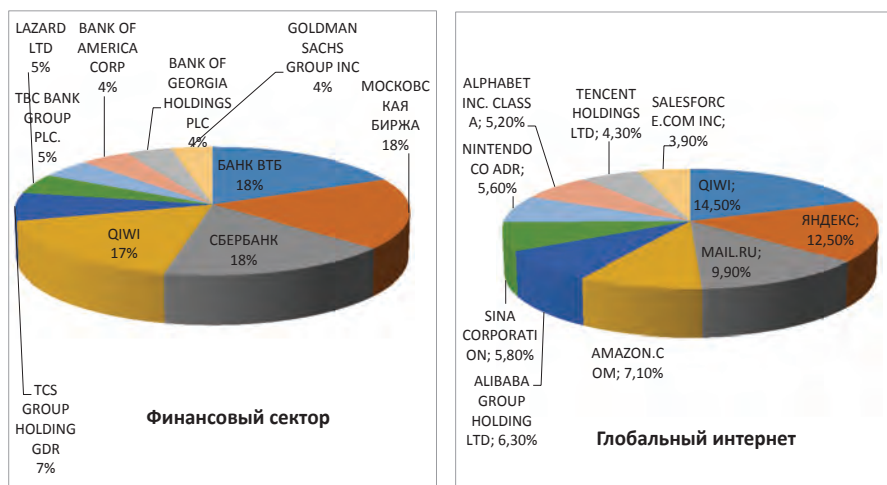


Рис. 1 Структура наиболее доходных ПИФов в 2017 году, управляемых ПАО «Сбербанк»

Фонд инвестирует в обыкновенные и привилегированные акции преимущественно российских коммерческих банков первого и второго эшелона.

ОПИФ РФИ «Сбербанк - Глобальный Интернет» нацелен на долгосрочный прирост капитала посредством инвестирования в акции компаний, чей бизнес непосредственно связан с глобальной сетью интернет, таких как интернет - порталы и онлайн - магазины. В портфель фонда включаются акции ликвидных и крупных интернет - компаний, а также паи глобальных биржевых индексных фондов (ETF) на интернет - сектор. В портфель могут входить как глобальные интернет - компании, так и локальные компании, являющиеся лидерами рынка в своих сегментах и оперирующие на быстрорастущих рынках, таких как Россия или Китай.

Таким образом, можно выделить некоторые преимущества, характерные в текущей экономической ситуации для ПИФов

1) Более высокая доходность по сравнению с банковскими вкладами и небольшая сумма пая (от 1000 руб.)

2) Можно избежать рисков, и вывести денежные средства из ПИФа в случае падения цены паев, заплатив лишь комиссию управляющей компании

3) ПИфом управляет квалифицированная компания, которая специализируется на анализе рынков, в ее обязанности входит составление оптимальной диверсифицированной структуры фонда, которая бы минимизировала риск.

3) Разнообразие ПИФов в зависимости от секторов экономики

Список используемой литературы

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/money/20/09/2017/59c0f3669a79470b192ec70a>

2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pif.investfunds.ru/funds/rate_debt_funds.phtml?branchId=1&showas=2&fondstype=1&maindate=2018-03-30&opc_munis_endplacing=&npage=&period=full_year

3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/basic_level

4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sberbank-am.ru/individuals/fund/>

© В.В. Кремлева, Баранова К.П. 2018

УДК 338.48

В.В. Лучинина

Студент ВятГУ

г. Киров, РФ

E - mail: luchininaqueen@gmail.com

РОЛЬ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: Россия обладает колоссальным туристско - рекреационным потенциалом для развития индустрии туризма, которая является одной из наиболее стремительно развивающихся и прибыльных отраслей мировой экономики. Цель работы заключается в

выявлении основных проблем, препятствующих полноценному развитию туризма нашей страны. Основные методы исследования – экономический анализ и статистико - экономический методы. В результате исследования было выявлено, что Россия имеет все шансы для развития мощного национального рынка туристских услуг.

Ключевые слова: туристско - рекреационный потенциал, туристские услуги, туризм, турпоток, национальный туризм, инфраструктура, экономическое развитие.

В настоящее время индустрия туризма имеет большое значение для экономического развития субъектов Российской Федерации. Это обусловлено тем, что отрасль туризма является источником доходов как для казны государства, так и для народа, проживающего в нем. Кроме того, туризм имеет ключевое значение для создания дополнительных рабочих мест, обеспечивает приток иностранной валюты, стимулирует развитие транспортной сети, способствует совершенствованию и созданию новой инфраструктуры, а именно – гостиничных комплексов, предприятий питания, транспортного обеспечения.

По данным Ростуризма, в 2018 году приток туристов в Россию должен возрасти до 1,5 млн туристов (на 10 - 15 % выше, чем в предыдущем году). Во многом ожидание увеличения притока обусловлено проведением в России Чемпионата Мира по футболу. Такой турпоток может принести доход в государственную казну примерно до двух миллиардов долларов. Эти данные еще раз позволяют говорить о значимой роли экономического развития для России в целом.

Для нашей страны проблема незначительного турпотока в отдельные регионы России является одной из ключевых проблем. Такой поток обусловлен изношенной туристской инфраструктурой, которая требует реставраций, инноваций и нововведений. Как правило, тема несоответствия цены и качества в сферах сервиса и гостеприимства всегда волновала гостей нашей страны. Это говорит о том, что российской туристской инфраструктуре еще есть куда развиваться и есть к чему стремиться.

Состояние экономического положения государства напрямую влияет на благосостояние граждан, проживающих на его территории. Исходя из данных турпотока страны за последние несколько лет, наибольшее число туристов прибывает из стран со стабильной и развитой экономикой. К таким странам можно отнести, например, Японию, Францию, Германию, Швейцарию, Швецию. Непосредственное влияние на развития туризма оказывает ряд факторов, таких как: колебания в курсе обмена валют, инфляция, повышение процентных ставок по кредитам. Например, резкое повышение курса иностранной валюты может привести к тому, что туристы будут с опаской пользоваться услугами туристских компаний, либо вовсе отказываться от поездок. Это будет продолжаться до тех пор, пока экономическая ситуация не измениться в лучшую сторону, а курс иностранной валюты не упадет до приемлемой отметки. Вклад денег туристами в функционирование туристских предприятий – пример оказания прямого влияния туризма в экономику страны или региона.

Помимо прямого влияния, существует еще так называемый «эффект мультипликатора», который представляет собой отношение отклонения одного из экономических показателей к изменению расходов туриста. Затраты туристов на различные нужды представляют собой

особую цикличную реакцию, итогом которой служит вовлечение большинства сфер экономики в оборот туристских средств.

Прямое и косвенное влияния в совокупности определяют их воздействие на экономику страны в целом. Эффект мультипликатора определяется количеством доходов от туризма в конкретном регионе.

Наша страна обладает колоссальным туристско - рекреационным потенциалом для развития туризма и располагает возможностью отстроить огромный российский рынок туристских услуг в соответствии с современными тенденциями развития мирового туристского рынка. Одна из главных задач для России – превратить национальный туризм в инвестиционно привлекательную отрасль. Для этого необходимо создать подходящие экономические условия, которые складываются из таких показателей, как:

1. Создание или модернизация ряда гостиниц, хостелов, кемпингов и других средств размещения, услугами которых могли бы воспользоваться потенциальные туристы с разным финансовым положением и социальным статусом;

2. Усовершенствование и ремонт пришедших в износ предприятий питания или создание новых ресторанов, кафе, столовых и других предприятий питания, где потенциальные туристы смогли бы с удовольствием провести свое время, наслаждаясь высоким уровнем сервиса;

3. Создание качественной транспортной системы, сформированной из дорожной сети, устройств и транспортных средств, с помощью которой туристам не составило бы труда добраться и определенной точки до желаемого пункта назначения;

4. Развитие сувенирного производства, которое основано на создании художественных образцов, учитывающие национальные особенности территории, где, непосредственно, пролегают туристские маршруты;

5. Создание туристских зон, включающие культурные, развлекательные, исторические, социальные комплексы.

Таким образом, туризм в России играет значительную роль в таких отраслях экономики, как связь и транспорт, строительство, производство товаров народного потребления. Рынок туристских услуг огромен и многолик. Россия имеет неоспоримый шанс и все необходимые составляющие для развития мощного национального рынка туристских услуг, который будет востребован как внутренними, так и зарубежными туристскими сообществами. Но не стоит забывать, что это развитие необходимо производить в строгом соответствии с мировыми тенденциями и значительно высоким уровнем сервисного обслуживания.

Список использованной литературы:

1. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма. М., 2012. [15, С. 87].
2. РОССТАТ. 2018. URL: <http://www.gks.ru/>.
3. Современное состояние гостиничного комплекса в России. Туристы и гостиницы. Перспективы гостиничной индустрии // Вестник ПАТА. 2012. [65. С. 114].
4. Туризм в России. Справочник. М., 2011. [34.С. 93].

© В. В Лучинина, 2018

ПОНЯТИЕ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Прогрессивное развитие информационных и телекоммуникационных технологий выработало среду для экономической деятельности в сети Интернет. Появился новейший канал взаимодействия компаний с бизнес - партнерами и клиентами, обеспечивающее ведение интерактивного маркетинга и осуществление прямых онлайн-продаж.

Ключевые слова:

Сетевая экономика, интернет, информационные технологии

Сетевая экономика – это хозяйственная деятельность, основывающаяся на прямых длительных связях между участниками совместной деятельности в сети Интернет. Сетевая экономика представляет собой качественно новую форму управления, отличающуюся от централизованной и рыночной форм управления экономической деятельностью. Рассматривая данный тип экономики с технологической стороны, его можно представить как среду, которая объединяет физические и юридические лица для установления деловых отношений (например, совместная работа, инвестиционная деятельность, обмен бизнес - идеями и т.д.).

Электронный бизнес – это предпринимательская деятельность, использующая информационные и телекоммуникационные технологии для преобразования внутренних и внешних связей с целью получения прибыли. Электронный бизнес основан на новых методах работы организаций, обеспечивающие им конкурентные преимущества благодаря увеличению инвестиций, сокращению затрат, привлечению новых потребителей, большей мобильности при принятии управленческих решений и т.д.

Важная черта электронного бизнеса - это электронная коммерция. Электронная коммерция – это формы сделок, осуществляемые электронным способом.

Модели взаимодействия субъектов рынка в компьютерных сетях представлены в табл. 1.

Таблица 1. Модели взаимодействия субъектов рынка в компьютерных сетях

| | Государство | Бизнес | Потребитель |
|--------------------|---|--|---|
| Государство | G2G (government - to - government) правительство - правительство | G2B (government - to - business) правительство - бизнес | G2C (government - to - consumer) правительство - потребитель |
| Бизнес | B2G (business - to - government) бизнес - правительство | B2B (business - to - business) бизнес - бизнес | G2C (government - to - consumer) правительство - потребитель |

| | | | |
|--------------------|---|---|---|
| Потребитель | C2G (consumer— to - governmenti) потребитель правительство | C2B (consumer - to - business) потребитель - бизнес | C2C (consumer - to - consumer) потребитель - потребитель |
|--------------------|---|---|---|

Итак, к особенностям и недостаткам сетевой экономики относятся:

1. Информационно - инновационный тип воспроизводства
2. Применение новых информационных технологий, в том числе сети Интернет в бизнесе меняет отношение к оценке стоимости бизнеса
3. Сложность отслеживания и учета реальных потоков экспорта и импорта
4. Нелинейное «неклассическое» ценообразование
5. Появление острой конкуренции между традиционными организациями и новыми Интернет - компаниями
6. Изменение пропорций между секторами и подразделениями экономики

Список использованных источников:

1. Голицына И.Н. Сетевая экономика: Учебно - методическое пособие / Казань: Казанский университет, 2015. – 36 с.

© Ю.В. Маркина, 2018

УДК 330

Н.Н.Маркова

канд. экон. наук, ГАПОУ КО "ККЭТ",

г. Калуга, РФ

E - mail: nigric@yandex.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНО - ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

Аннотация

В статье изложены понятия лизинга и кредита, и их различия. На основании аналитических данных показан сравнительный анализ. Определены преимущества и недостатки лизинга в настоящее время.

Ключевые слова

Лизинг, кредит, процентная ставка, экономический анализ, лизинговая деятельность.

В настоящее время многие российские предприятия испытывают недостаток основных средств в организации. Для привлечения инвестиций и обновления основных фондов фирмы вынуждены брать кредиты, что является не оптимальным решением данной проблемы. Жесткие условия кредитования, потребность заложенных активов, необходимость соответствия требованиям банка – все это делает привлечение кредита сложным для организаций малого и среднего бизнеса. Более того применение новых

финансовых инструментов приведет к улучшению инвестиционного климата в России. И одним из таких инструментов является лизинг [2].

Для экономического анализа деятельности кредитно - лизинговых отношений взяты условия кредитования и лизинга ПАО «Сбербанк» с учетом последних изменений по оборудованию [4].

Таблица 1. Основные показатели кредита и лизинга по оборудованию

| Показатель | Кредит | Лизинг |
|-------------------|---------------------------|---------|
| Процентная ставка | От 12,2 % годовых | 1 % |
| Срок кредитования | От 1 месяца до 84 месяцев | От 30 % |

Рассмотрим конкретный пример кредитования и лизинга оборудования в таблице 2 на основе вышеперечисленных данных и проанализируем полученные результаты.

Таблица 2. Расчет кредита и лизинга

| Показатель | Кредит | Лизинг |
|---|---|--|
| Процентная ставка | 12,2 % | 1 % |
| Первоначальный взнос | 20 % | 30 % |
| Срок кредитования | 4 года | 4 года |
| Стоимость оборудования к установке (руб.) | 1 200 000 | 1 200 000 |
| Расчет кредита на год (руб.) | $1\,200\,000 + (1\,200\,000 \times 12,2\%) + (1\,200\,000 \times 20\%) = 1\,586\,400$ | $1\,200\,000 + (1\,200\,000 \times 1\%) + (1\,200\,000 \times 30\%) = 1\,572\,000$ |
| Итоговая сумма кредита за 4 года | $1\,586\,400 \times 4 = 6\,345\,600$ | $1\,572\,000 \times 4 = 6\,288\,000$ |

Исходя из расчетов преимущество лизинга перед кредитом составляет 57 600 рублей (0,92 %). Этому способствует более низкая процентная ставка по лизингу, которая составляет 1 %. Сумма первоначального взноса по лизингу превышает сумму первоначального взноса по кредиту на 10 %, что составляет 120 000 рублей.

В результате проведенного экономического анализа было установлено, что различия лизинга и кредита по процентной ставке и первоначальному взносу, и, соответственно, процентная ставка по кредиту превышает процентную ставку по лизингу более чем на 10 %. При этом первоначальный взнос по кредиту значительно ниже первоначального взноса по лизингу на 10 %.

Таблица 3. Индикаторы развития рынка лизинга

| Показатели | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд. руб. | 680 | 545 | 742 |
| Темпы прироста, % | - 13,2 | - 19,9 | 36,1 |
| Сумма новых договоров лизинга, млрд. руб. | 1 000 | 830 | 1 150 |
| Темпы прироста, % | - 23,1 | - 17 | 38,6 |
| Объем полученных лизинговых платежей, млрд. руб. | 690 | 750 | 790 |
| Темпы прироста, % | 6,2 | 8,6 | 5,3 |
| Объем профинансированных средств, млрд. руб. | 660 | 590 | 740 |
| Темпы прироста, % | - 15,4 | - 10,6 | 25,4 |
| Совокупный лизинговый портфель, млрд. руб. | 3 200 | 3 100 | 3 200 |
| Темпы прироста, % | 10,3 | - 3,4 | 3,2 |
| Номинальный ВВП России, млрд. руб. | 63 038,4 | 61 249,4 | 61 097,5 |
| Доля лизинга (объема нового бизнеса) в ВВП, % | 1,1 | 0,9 | 1,2 |
| Концентрация на топ - 10 компаний в сумме новых договоров, % | 66,4 | 66,0 | 62,2 |
| Индекс розничности, % | 43,9 | 44,0 | 45,2 |

После двухлетнего сокращения объем нового бизнеса (стоимости имущества) показал восстановительный рост на 36 % в 2016 году. Номинальный объем нового бизнеса (стоимости имущества) достиг 742 млрд рублей. Восстановление рынка связано с активизацией лизинговыми компаниями региональных сделок вследствие стабилизации экономики и улучшения условий банковского фондирования.

Сумма новых лизинговых договоров по итогам 2016 года выросла на 39 % и достигла 1,2 трлн. рублей, лизинговый портфель прекратил сторнировать и составил 3,2 трлн. рублей на 01.01.17 (против 3,1 трлн. рублей на 01.01.16), несмотря на рекордный объем полученных лизинговых платежей за прошедший год. Объем профинансированных средств в 2016 году показал положительные темпы прироста (+25 %).

Таким образом, процесс и организация развития лизинговой деятельности может оказывать на развитие экономики как прямой, так и косвенный эффект. Прямой эффект заключается в увеличении фактических налоговых поступлений от продажи товаров и услуг в бюджеты всех уровней. Вследствие действия косвенного эффекта поддерживается занятость в отраслях промышленности, наращивается производство конкурентоспособных товаров и услуг, развиваются каналы сбыта продукции, преодолевается сырьевая направленность национального экспорта.

В то же время, основными факторами, отрицательно влияющими на деятельность лизинговых компаний в РФ, являлись высокая стоимость привлечения заёмных средств, информационная недостаточность деятельности потребителей лизинговых услуг, высокая налоговая нагрузка, несовершенство законодательной базы. В связи с этим государственная поддержка лизинговой деятельности приобретает в данных условиях особую актуальность.

Список используемой литературы

1. Богуславская С.Б. Финансовый лизинг. Учебно - методическое пособие. – СПб филиал ГУ - ВШЭ, 2015. –С.16.
2. Газман В.Д. Курс лекций по финансовому лизингу: Учебник для вузов // М.: ГУ ВШЭ. – 2015. –С.14.
3. <http://www.sberbank.ru>
4. http://static2.banki.ru/ugc/4f/c4/05/59/Rynok_lizinga

© Н.Н.Маркова, 2018

УДК33

Митрофанова И.А.,

Студент Лениногорского филиала
ФГБОУ ВО «КНИТУ им.А.Н. Туполева - КАИ»
г. Лениногорск, Республика Татарстан, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент Полюшко Ю.Н.

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

Любой учебник по экономике дает точное определение корпоративных финансов. Корпоративные финансы - это особый вид экономических отношений: совокупность связей формируется в условиях образования, перенаправления и целевого использования денежной массы, которая возникает как закономерный результат производства и реализации товаров либо оказания услуг.

Какие именно финансы здесь имеются в виду? Это финансы каких - то громадных корпораций, монополий? Или это общегосударственные финансы? И какое влияние оказывают эти корпоративные финансы на отдельные хозяйственные субъекты, частные физические лица и общее экономическое функционирование всего государства? Попробуем разобраться.

В определении корпоративных финансов упоминается о возникновении денежной массы в процесс производства и реализации товаров и услуг. Да, несомненно, громадные корпорации и монополии имеют очень большой объем выпускаемой продукции и оказываемых услуг, но так ли их много, чтобы обеспечить всем необходимым все потребности населения государства и все ли сферы жизнедеятельности, производства и необходимых услуг они затрагивают? Сможем ли мы обойтись только продукцией и услугами этих корпораций?

Рассмотрим это явление на примере текстильных и швейных корпораций. В России имеет место быть множество швейных фабрик, которые, безусловно, представляют своим покупателям, то есть нам, гражданам, высококачественные изделия, из разных видов тканей.

Ассортимент этих фабрик постоянно обновляется и модернизируется, согласно постоянно меняющейся моде, а также в ногу с научным прогрессом и изобретением все новых видов тканей, которые с каждым разом становятся более удобными в эксплуатации.

Таким образом, здесь также образуется некое экономическое отношение между текстильными корпорациями по изготовлению тканей (с их научными лабораториями) и корпорациями по изготовлению готовых текстильных изделий (швейные фабрики). Без потребностей швейных фабрик, которые ориентированы на потребности покупателей, не будет потребностей в модернизации изготовления тканей, и, наоборот, с новыми видами тканей, увеличивается и предложение швейных фабрик, в итоге довольны все, обороты производства увеличиваются, или, хотя бы, не снижаются, денежный поток растет, экономические отношения функционируют на должном уровне.

Но очень часто бывает, что сшитая по стандартным размерам одежда, не подходит людям с нестандартными размерами (не секрет, что многие люди имеют нестандартные размеры). Или у купленной новой вещи что - то вдруг порвалось, что вполне подвергается ремонту. И тут на помощь приходят специальные люди, которые имеют необходимые знания и навыки, готовые устранить все недочеты (ведь не все самостоятельно могут с этим справиться). Это будут, так называемые, мини - ателье, в услуги которых входят пошив, ремонт одежды. Также можно рассудить о других видах производства: например, есть фабрики по изготовлению обуви и есть ремесленники по ремонту обуви; есть огромные заводы по переработке молока и есть небольшие фермы на местном уровне; есть строительные гиганты, возводящие красивые и функциональные здания и есть бригады рабочих - отделочников, выполняющий определенные перечни строительных работ и так далее. Наверное, практически, во всех сферах есть такие сопутствующие малые предприятия. Это люди, зарегистрированные как индивидуальные предприниматели, также выплачивающие налоги и отчитывающиеся перед государством о проделанной ими работе (в виде деклараций). Получается, что, в данной ситуации, корпорации заняли не все ниши производства и оказания услуг, и есть место малым предприятиям и частным ремесленникам, которые, в свою очередь, также производят продукцию и оказывают услуги, образовывая и перенаправляя денежные потоки внутри государства. Следовательно, корпоративные финансы – это финансы не только больших корпораций, но и всех малых предприятий, индивидуальных предпринимателей и любых хозяйствующих субъектов, производящих товары или оказывающих услуги, в процесс которых образуется и перенаправляется денежный поток.

Ну, и какое же влияние оказывают корпоративные финансы на экономическое функционирование государства в целом? Вся изготовленная продукция и оказанные услуги в целом представляют из себя внутренний валовый продукт страны, который имеет важное значение в международной экономике. И, как мы уже выяснили, и большие корпорации и фабрики и, сопутствующие им, малые и средние предприятия, и создают этот валовый продукт, следовательно, корпоративные финансы необходимы для функционирования производственной деятельности всего государства и высокого объема внутреннего валового продукта.

Не стоит забывать также и о налогах. Ведь каждая производственная деятельность несет в бюджет определенную долю денежных потоков, необходимых для функционирования государства. Еще одной, очень важной, функцией корпоративных финансов является увеличение рабочих мест и снижение доли безработных в стране. Ведь движение корпоративных финансов или денежных потоков предприятий, напрямую связано с

объемом необходимой рабочей силы. Для отдельных хозяйствующих субъектов корпоративные финансы приносят пользу в виде заработной платы.

Список использованной литературы

1. Киселева, Е.А. Корпоративные финансы / Е.А. Киселева. - М.: КноРус, 2012. - 512 с.
2. Теплова, Т.В. Корпоративные финансы: Учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. - М.: Юрайт, 2013. - 655 с.

© Митрофанова И.А, 2018

УДК 351 / 354

Т.М. Мокшина

Магистр 2 курса РГСУ

направления подготовки 38.04.04

«Государственное и муниципальное управление»,

Учитель русского языка и литературы

высшей категории ГБОУ «Школа №1290»,

г. Москва, РФ

E - mail: tatiana.m05@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются тенденции развития системы образования в РФ, основанные на изменениях, связанных с Болонским процессом, концепцией долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, трудности внедрения новой системы.

Ключевые слова: образование, тенденции развития, болонский процесс, непрерывность, конкурентоспособность, эффективность, уровень обученности.

Система образования во всем мире подвержена влиянию самых различных факторов: социально - экономических, демографических, геополитических и других. В Российской Федерации образование считается приоритетной областью, и современная политика в этой сфере направлена, прежде всего, на его модернизацию. Одно из основных направлений – обеспечение конкурентоспособности российского образования. Государственная политика в области образования представляет собой комплекс законодательных актов и ряд практических действий в сфере образования и воспитания подрастающего поколения, а также образования взрослых.

Приоритетной задачей модернизации системы образования является создание единого образовательного пространства путем предоставления всем гражданам равных возможностей в получении знаний. [9] Изменение образовательной системы предполагает осуществление ряда мероприятий, направленных на воплощение поставленных задач. Имеется в виду реформирование организационной структуры учебных заведений с целью

повышения качества образования и учебно - методического обеспечения. Однако реформа не может затрагивать только отдельные сферы в области образования, так как они взаимосвязаны, поэтому необходимо обеспечить условия сохранения и повышения эффективности, целостности и устойчивости системы образования.

Представляется важным создать механизм, который обеспечивал бы непрерывность образования. Этому сегодня мешают различия федеральных и региональных стандартов и компонентов образования, отсутствие преемственности между этапами образования, в частности, несмотря на введение ЕГЭ, между средней школой и вузами. Если говорить о преемственности между начальной и средней школой, можно отметить ненужную многопредметность в начальной школе, что осложняет процесс обучения и переход в среднее звено, где вводятся новые дисциплины, и в результате ученики зачастую не могут сдать ЕГЭ по основным предметам без помощи репетиторов, что говорит о низкой подготовленности специалистов в школах. Следовательно, необходим непрерывный контроль за сохранением качества образования и единых стандартов обучения на всей территории РФ, включив в них в них аттестацию обучающихся и педагогов, лицензирование и аккредитацию учебных заведений.

В 2003 году Россия присоединилась к международному учебному движению, Болонской системе образования. Спустя некоторое время был сформулирован ряд тезисов, которые касались приоритетных направлений развития образования в стране, призванных обеспечить внедрение положений Болонского процесса.[12] Для того, чтобы перейти на общеевропейские стандарты, требовалось прежде всего создание программ переподготовки преподавателей, а также приведение действующих программ обучения в соответствие с нормами европейских вузов, построение программ по кредитно - модульному принципу, создание национальной квалификационной рамки, внедрение на законодательном уровне двухуровневой системы обучения, что сегодня успешно реализуется. Таким образом, мы можем говорить о создании механизма взаимодействия нашей образовательной системы с другими в контексте основных тенденций создания и развития единого образовательного пространства.

В концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [3], центральной задачей по направлению доступности образования является создание системы подготовки и переподготовки кадров, что подразумевает повышение уровня образованности и непрерывное самосовершенствование, так как уровень сложности профессиональной деятельности со временем только возрастает.

В 2015 году Государственный совет по вопросам совершенствования системы образования в РФ определил дальнейшую концепцию развития этой области в следующих направлениях: повысить качество и эффективность преподавания, создать комфортные условия для обучения и воспитания обучающихся, внедрить новые формы профориентации на основе сотрудничества школ, вузов и производств. [3]

Обратимся к тенденциям развития системы образования. Первое, о чем хочется упомянуть, – это его доступность, о чем было сказано выше. Речь идет о доступности обучения детей с ограниченными возможностями здоровья, создание благоприятной окружающей среды и применение новых учебных методик, образовательных технологий [9], информационно - телекоммуникационного и дистанционного обучения. Второе, не менее важное условие, – вариативность. Необходимо непрерывно совершенствовать

систему деятельности образовательных учреждений, которая будет направлена на развитие способностей и учитывать интересы каждого обучающегося. Например, профильное обучение с усилением фундаментализации программ [7]. Далее – возможность дополнительного образования, система дополнительных программ обучения как платных, так и программ, финансирующихся государством.

До сих пор времени существуют проблемы невозможности применения теоретических знаний, полученных в образовательных учреждениях, на практике, что усложняет процесс адаптации обучающегося во взрослой жизни, как правило, две трети выпускников вузов идут работать не по специальности; стоит проблема износа оборудования, необходимого для ведения образовательного процесса на современном уровне в школах и вузах; проявление коррупции не дает возможности равных условий поступления в вузы для детей из малообеспеченных семей, одновременно с этим понижается и уровень абитуриентов; можно также указать на недостаточное финансирование учебных заведений и отдельных высококвалифицированных специалистов. Современная политическая и экономическая ситуация требует повышения образовательного уровня, увеличение интеллектуального потенциала, уровня квалифицированных специалистов и улучшения качества образования в России, учитывая процессы глобализации[10].

В заключение хотелось бы отметить, что система образования – это показатель социально - экономического развития страны. Чем выше уровень образования, тем больше возможностей получает человек для реализации своих способностей в практической деятельности. Именно это и определяет тенденции развития страны.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273 - ФЗ (действующая редакция, 2016) «Об образовании в Российской Федерации».
2. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2016 - 2020 годы (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.12.2014 № 2765 - р
3. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662 - р (ред. от 08.08.2009)).
4. Министерство образования и науки Российской Федерации. Проекты в сфере образования и науки в Российской Федерации.
5. Анисимова М.В., Колоколова К.А. Основные проблемы российского образования и пути их решения // *Russian Agricultural Science Review*. 2015. – Т. 6. – № 6 - 3. – С. 16 - 19.
6. Афанасьев М.М., Ткачева О.А. Проблемы современной системы образования в России // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2016. – № 4 - 3. – С. 13 - 15.
7. Нургалиева А.А. Экономические положения реформирования системы образования в России // *Образовательная среда сегодня: стратегии развития*. 2015. – № 3 (4). – С. 426 - 428.
8. Пережовская А.Н. Особенности развития систем непрерывного и среднего профессионального образования как важнейшего звена интеграции уровней образования в России // *Среднее профессиональное образование*. 2015. – № 11. – С. 10 - 15.
9. Морковкин Д.Е. Организационное проектирование системы управления знаниями // *Образовательные ресурсы и технологии*. – 2013. – № 2. – С. 74–80.

10. Морковкин Д.Е. О роли качества современной системы образования в социально - экономическом развитии России // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 10

11. Морковкин Д.Е. Развитие инфраструктуры как фактор инновационного и устойчивого развития предприятий реального сектора экономики России // Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально - экономических систем: материалы XII международной научной конференции; в 4 - х ч. / под ред. А.В. Семенова, Н.Г. Малышева, Ю.С. Руденко. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Вите», 2016. Ч. 2. – С. 592 - 602.

12. А.И.Гретченко, А.А. Гретченко Болонский процесс. Интеграция России в европейское и мировое образовательное пространство. Учебное пособие, Изд. OZON, 2017

13. Иванов С.Ю., Иванов А.С. Основные тенденции и перспективы развития системы высшего образования в России // Alma Mater (Вестник высшей школы). – 2009. – №2. – С. 5 - 9.

14. Шманев С.В., Рябов К.В. Роль человеческого фактора в процессе глобализации социально - экономических отношений // Вестник ОрелГИЭТ. - 2014. - № 2 (28). - С. 106 - 112.

© Т.М. Мокшина, 2018

УДК 332

П.Ю. Моругина

студент, ЮЗГУ,

г. Курск, РФ

E - mail: morugina.polina@mail.ru

МЕСТО РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

Ключевую роль в экономике России играет сельское хозяйство и составляет 4,6 % ВВП. Сельское хозяйство для экономики России имеет важное стратегическое значение. Цель исследования заключается в комплексном исследовании места нахождения России на мировом рынке сельскохозяйственной продукции. При раскрытии данной темы использовались методы логического, статистического анализа. По результатам исследования было выявлено что Россия является одной из ведущих стран на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова:

сельское хозяйство, продовольствие, сельскохозяйственная продукция, импорт, экспорт, аграрный рынок.

Россия занимает третье место по площади пашни в мире. Преобладающая отрасль - растениеводство: выращивает 8,5 % от мирового урожая пшеницы. В 2016 году заняла

лидирующую позицию по экспорту зерна. Другой ведущей отраслью является животноводство [3, с. 20].

Тем не менее, наибольшее вовлечение в сельское хозяйство характерно для Индии (17 %) и Китая (8,9 %). Там наибольшая численность занятых в сельском хозяйстве наблюдается и по доле и по абсолютной величине от общей занятости. Число занятых в сельском хозяйстве в Китае в два раза превышает общую численность населения в России.

Для стран с развитой экономикой характерно снижение занятых в АПК и увеличение стоимости сельскохозяйственной продукции. Это объясняется ростом и инвестированием в другие отрасли промышленности. Так, в США и Германии присутствует доля сельского хозяйства - 1,3 % от ВВП. Россия занимает промежуточное положение между перечисленными странами. Доля сельского хозяйства в Канаде, Австралии, Украине, Пакистане и Турции крайне мала и составляет приблизительно 1 %.

С введением продовольственного эмбарго и протекционистских мер прибыль от агропродовольственного бизнеса выросла в разы. Россия стала и является по сей день крупным экспортером сельскохозяйственной продукции. Общий объем продовольствия достиг пика в 2017г. - 20,7 млрд. долларов. Основой роста экспорта, по мнению экономистов, является благоприятный климат среди предпринимателей [4, с. 565].

В 2016 г. доход от экспорта зерновых культур превысил выручку от поставок оружия зарубежным странам на 5 млрд долларов [5]. Кроме зерна Россия так же экспортирует алкоголь, мясо, рыбу, семена подсолнечника, кондитерские изделия и многие другие виды продовольствия [2, с. 55].

Говоря об импортных закупках России, здесь все не так просто, в связи с введением правительством РФ эмбарго на определенные виды продукции (мясные продукты, рыбу, овощи, фрукты, орехи). Это касается стран, которые когда-либо вводили экономические санкции против России (США, Евросоюз, Норвегия, Канада, Австралия). В наши дни 90 % импортных молочных продуктов поставляются из Белоруссии и Украины, и лишь 10 % из стран дальнего зарубежья [1, с. 390].

Проводимая в последние годы государственная политика в отношении развития агропромышленного комплекса создала благоприятные условия, сформировавшие тенденции роста в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, говорится в прогнозе Минэкономразвития. Таким образом, на фоне замедления общих темпов экономического роста страны и мировой политической напряженности АПК показывает стабильную динамику роста. Россия в настоящее время удовлетворительно обеспечивает себя продуктами питания.

Список использованной литературы

1. Головин, А.А. Современное состояние уровня продовольственной безопасности России и перспективы её достижения / А.А. Головин, И.И. Курасова // Молодой учёный: вызовы и перспективы: сб. ст. – М., Изд. «Интернаука». – 2016. – № 9 (11) – С. 389 - 394.
2. Головин, Ар.А. География производства основных зерновых, технических и овощных культур мира / Ар.А. Головин, А.А. Головин // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития: сб. ст. – Уфа: ООО «Азтерна». – 2017. – С. 54 - 56.

3. Головин, Ар.А. Оценка эффективности управления земельными ресурсами Центрально - Чернозёмного региона / Ар.А. Головин, И.И. Курасова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – №5. – С. 20 - 24.

4. Горбатов А.В., Шаурина О.С. Противостояние России и стран Запада в условиях применения экономических санкций // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 9 - 3. – С. 565 - 570

5. Экспорт сельхозпродукции из РФ достиг фантастических объемов [Электронный ресурс]: <http://agroinfo.com/1706201602-eksport-selxozprodukcii-iz-rf-dostigfantasticheskix-obemov>.

© П.Ю. Моругина, 2018

УДК 336

Н.А. Несмеянова

канд. экон. наук, доцент ПВГУС,

г. Тольятти, РФ

E - mail: nat - alexandr@list.ru

ИНВЕСТИЦИИ НА ЗАПАДНОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ ПРИ ПОМОЩИ ХЕДЖ – ФОНДОВ

Аннотация

Хедж - фонды представляют собой один из наиболее популярных финансовых инструментов среди американских и европейских инвесторов. За последние двадцать лет они смогли широко распространиться и получить известность среди общественности и непрофессионалов финансовых рынков. На данный момент инвестирование в данные фонды является наиболее привлекательным для многих инвесторов.

Ключевые слова

Хедж - фонд, финансовый рынок, инвестиционный фонд, финансовые инструмент.

Так, по данным статистики, общее количество хедж - фондов в мире на сегодняшний день превышает 10 тысяч, из них примерно треть приходится на европейские фонды, основная масса зарегистрирована в США и оффшорных зонах.

В чем же проявляется их привлекательность и что они собой представляют?

Хедж - фонды появились на финансовом рынке относительно недавно и этому способствовал американский экономист Альфред Джонс, который первый в 1949 г. основал хедж - фонд и придумал основную стратегию заработка.

Под хедж - фондом понимается инвестиционный фонд, основной целью которого является извлечение максимальной прибыли при минимальных рисках, где при управлении капиталом зачастую используются стратегии хеджирования — одновременная покупка и продажа актива, и торговля на разных инструментах, например покупка акций и фьючерсов на эти же акции. Другими словами это инвестиционные организации, цель которых является вложение капиталов своих клиентов в любые прибыльные инструменты, которые позволяют не только сохранить, но и преумножить активы фонда.

Уникальность хедж - фондов проявляется в их стратегиях заработка прибыли, которые не ограничены в рамках конкретного инвестиционного стиля. Так, в законодательстве нет ограничений в выборе инвестиционных инструментов. Они имеют право практиковать множество стратегий, которые в конечном итоге приносят прибыль. При этом в отличие от других инвестиционных компаний, хедж - фонд может остаться в плюсе даже при падении рынка. Именно в этом заключаются преимущества хедж - фондов от других фондов. В тоже время они не лишены повышенного риска, но в отличие от других финансовых институтов могут извлекать выгоду при любой экономической ситуации (как при росте, так и при значительном падении цен).

Хедж - фонд также имеет право вкладывать деньги во что угодно (например, в драгоценные металлы, фьючерсные контракты, опционы, землю, валюту, акции, недвижимость и другое), а также брать кредиты, что позволяет увеличить эффективность сделки в несколько раз и принести вкладчикам значительный доход. В условиях изменения конъюнктуры рынка, данная особенность играет большую роль, и являются несомненным достоинством.

Международный Валютный Фонд (МВФ) выделяет три типа хедж - фондов:

1) фонды глобального типа, суть которых заключается в открытии позиций на рынках разных стран (фактически они работают по всему миру).

2) макро - фонды, работающих в рамках определенного национального рынка, (например, рынка США или Китая). При этом инвестиционные решения принимаются, основываясь на анализе финансовых и макроэкономических особенностей конкретной страны.

3) фонды относительной стоимости, которые функционируют в рамках фондового рынка одной страны и используют разницу относительных цен на взаимосвязанные активы (покупает недооцененные бумаги, а продает переоцененные).

В России хедж - фонды пока мало развиты, а их количество минимально. Опыта работы с такими фондами и стратегиями у российских управляющих тоже пока не достаточно, поэтому отечественные инвесторы чаще предпочитают вкладывать средства в западные фонды.

Так, например, согласно рейтингам выделяют следующие хедж - фонды, которые на финансовом рынке занимают лидирующие позиции:

– Bridgewater Associates – Крупнейший фонд США (на рынке с 1975 года). Под управлением компании находятся активы на сумму около 150 миллиардов долларов.

– AQR Capital Management. Сумма их капитала составляет 84 миллиарда долларов.

– Man Group – один из самых успешных фондов Великобритании. Общий размер капитала находится на отметке 53 миллиарда долларов.

– Och - Ziff Capital Management – Американский фонд (на рынке с 1994 года), размер активов которого составляет 42,4 миллиарда долларов.

– Standard Life Investments— второй по значимости фонд Великобритании, который располагает бюджетом в размере 37,5 миллиардов долларов.

– Winton Capital Management Ltd. – фонд основан более двадцати лет назад в Великобритании. Размер капитала – около 35 миллиардов долларов.

– Renaissance Technologies – фонд основан в США в 1982 году. В его распоряжении 34,7 миллиардов долларов.

Согласно рейтингу, самые крупные и успешные хедж фонды основаны в Америке и Великобритании. Это совсем не удивительно. Согласно официальным данным именно там сосредоточено 58 % всех хедж фондов.

Как же стать участником иностранного хедж - фонда? Во - первых, надо иметь внушительный свободный капитал, так как минимальная сумма вложения составляет от нескольких сотен тысяч долларов. Во - вторых, надо купить паи или акции хедж - фонда как с помощью открытия счета в крупном западном банке, поручив ему купить долю в хедж - фонде, так и непосредственного заключения договора на покупку пая в хедж - фонде через российского агента - посредника. Так, например, финансовая компания «ЭвроТраст», выполняет посредническую деятельность по заключению договоров с крупной инвестиционной компанией Man Investments, которая занимается управлением сразу несколькими хедж - фондами.

Таким образом, хедж - фонды на сегодняшний день представляют собой наиболее гибкий и развивающийся финансовый инструмент. Его отличительные особенности делают его привлекательными для многих профессиональных инвесторов. В отличие от западного рынка в России данные институты являются малоразвитыми и почти неизученными, поэтому в случае наличия большой свободной суммой денег инвестору, готовому рискнуть своими активами, будет более оптимальным вложиться в западные фонды. Так, при грамотном управлении хедж - фонды являются очень прибыльными.

Список использованной литературы:

1. Барбара Дрейфус. Родео на Wall Street. Как трейдеры - ковбои устроили крупнейший в истории крах хедж - фондов. М: Издательство «Альпина Паблишер», 2015 г. – 280 с.
2. Себастьян Маллаби. Денег больше, чем у бога. Хедж - фонды и рождение новой элиты. Книга Совета по международным отношениям. М: Издательство «Карьера пресс», 2016 г. - 616 с.
3. Управляемые компьютером хедж - фонды вышли в лидеры // Россия 24. – Режим доступа: <http://investfunds.kz/news/world/Upravlyaemye-kompyuterom-hedzh-fondy-vyshli-v-lidery-Rossiya-24-118391/>

© Н.А. Несмеянова, 2018

УДК 338.3

Канд. экон. наук., доцент

Васильева И.Н.

СТИ НИТУ МИСиС, Старый Оскол

Нефедова Е.Ю.

Студент 5 курса СТИ НИТУ МИСиС

e - mail: 89045383 468@mail.ru

НАПРАВЛЕНИЯ МОБИЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБНОВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация

Актуальность темы исследования определяется тем, что в условиях сложившейся экономической ситуации в мире и в России особую актуальность принимают вопросы повышения экономического потенциала действующих предприятий. С этой целью финансовыми менеджерами могут применяться различные стратегии финансового менеджмента, которые в каждой конкретной ситуации сочетаются или применяются

индивидуально. В статье рассмотрена стратегия мобилизации финансово - инвестиционных ресурсов для технологического и организационного обновления производства и предложены инструменты финансового менеджмента обеспечивающие достижение поставленной цели.

Ключевые слова

финансовый менеджмент, мобилизация ресурсов, обновление производства

В условиях сложившейся экономической ситуации в мире и в России особую актуальность принимают вопросы повышения экономического потенциала действующих предприятий. С этой целью финансовыми менеджерами могут применяться различные стратегии финансового менеджмента, которые в каждой конкретной ситуации сочетаются или применяются индивидуально [1, стр. 40 - 42].

Нами рассмотрена стратегия мобилизации финансово - инвестиционных ресурсов для технологического и организационного обновления производства, которая, по мнению авторов, особенно актуальна для действующих предприятий России [2].

Эта стратегия реализуется при взаимодействии двух групп инструментов, обеспечивающих:

- 1) увеличение объема финансово - инвестиционных ресурсов;
- 2) повышение эффективности их использования.

Классификация направлений финансового оздоровления в рамках стратегии мобилизации финансово - инвестиционных ресурсов для технологического и организационного обновления производства представлена в табл. 1.

Таблица 1. Инструменты финансового менеджмента, реализующего стратегию мобилизации финансово - инвестиционных ресурсов для технологического и организационного обновления производства

| Стратегия финансового менеджмента | Инструменты финансового менеджмента обеспечивающие | |
|---|---|--|
| Стратегия мобилизации и финансово - инвестиционных ресурсов для технологического и организационного обновления производства | Увеличение объема финансово инвестиционных ресурсов: - обновление основных средств за счет финансового лизинга; - покупка основных средств бывших в употреблении; - приобретение имущества на условиях безвозмездной передачи; - привлечение сторонних инвесторов для окончания незавершенного строительства и ввода объектов в эксплуатацию; | Повышение эффективности использования ресурсов: - передача неиспользуемых основных средств в аренду; - продажа части объектов основных средств; - использование излишнего оборудования и помещений для производства других видов продукции или услуг; - переоценка основных средств в связи с изменением их рыночной стоимости; - внедрение управленческого учета и |

| | | |
|--|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - приобретение основных средств за счет долгосрочного кредита; - слияния предприятия с другим для повышения его производственной мощности; - получение кредита на пополнение оборотных средств; - получение средств целевого финансирования. | <p>внутреннего контроля для роста эффективности основных средств и их сохранности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - продажа труднореализуемой продукции со скидкой; - продажа неиспользуемых запасов сырья и материалов; - реструктуризация дебиторской задолженности. |
|--|---|---|

Предлагаемый комплекс направлений стратегии мобилизации финансово - инвестиционных ресурсов для технологического и организационного обновления производства призван обеспечить не только процесс улучшения экономического потенциала предприятия, но и повышение эффективности его деятельности.

По результатам комплексного финансово – экономического анализа деятельности предприятия должна быть выработана генеральная финансовая стратегия и составлен перспективный бизнес - план развития предприятия, учитывающий комплексное использование внутренних и внешних резервов [3].

К внешним источникам привлечения средств в оборот предприятия относят факторинг, лизинг [4], привлечение кредитов под прибыльные проекты, выпуск новых акций и облигаций, государственные субсидии.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений повышения экономического потенциала предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы: более полное использование производственной мощности предприятия, повышение качества и конкурентоспособности продукции, снижение ее себестоимости, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращение непроизводительных расходов и потерь.

Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения — внедрению прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, организации действенного учета и контроля за использованием ресурсов, изучению и внедрению передового опыта в осуществлении режима экономии, материальному и моральному стимулированию работников в борьбе за экономию ресурсов и сокращение непроизводительных расходов и потерь.

Список используемых источников

1. К вопросу необходимости формирования эффективного механизма управления основными фондами предприятия. Фейгельман Н.В. Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2017. № 9. С. 40 - 42
2. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. - К.: «Ника - Центр», Эльга, 2013. – 448с.

3. Дворянцева Л.П. «Раскрытие информации о собственном капитале», Финансы и кредит, 2014.

4. Ковалев В.В., Финансовый анализ / методы и процедуры. – М.: «Финансы и статистика», 2010

© Васильева И.Н., Нефедова Е.Ю. 2018

УДК 330.332

А.А. Коваленко

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры ЭУП

E - mail: marina031081@mail.ru

И.А. Нигарян

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Г.Ш. Казмантбетова

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ

г. Пятигорск, РФ

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

Инновационные технологии в экономике недвижимости являются очень перспективным направлением изучения, поскольку оно оказывает прямое воздействие на экономическое совершенствование государства интенсивным путем, за счет внедрения наукоемких производственных технологий в предпринимательский процесс.

Ключевые слова

Инновация, виды инновации, стадии инновации, рынок, недвижимость.

Инновация - это результат инвестирования интеллектуального решения в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т. д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого, с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, коренное улучшение, качественное превосходство, креативность, прогресс) [1].

Важной особенностью инновации является то, что она представляет собой принципиально новую технологическую систему; она не может быть заимствована у других субъектов предпринимательской деятельности и быть внедрена в конкретную фирму (в данном случае, ее свойства утрачиваются).

Как известно, инновации бывают двух основных типов: технологическая (используется для ускорения процесса перехода товара от производителя к потребителю) и товарная (возникает при изменении свойств готового продукта, за счет чего увеличивается предельная полезность данного продукта для потребителя) [3].

Предпосылками для осуществления инноваций являются конкуренция (примером может служить увеличения числа застройщиков или активная деятельность монопольных компаний), для эффективной борьбы с которыми, фирмам, вступающим на рынок, необходимо совершенствовать имеющиеся технологии), инициативная деятельность предпринимательских организаций (осуществление преобразования технологий под влиянием духовных потребностей)[4], изменение потребительских предпочтений, увеличения активного финансирования государством предприятий, осуществляющих инновационные «действия».

Рассматривая сферу недвижимости, мы также условно можем классифицировать технологические на материальные и информационные. К материальным можно отнести непосредственное совершенствование системы постройки и обслуживания объектов недвижимости, а к информационным - разработка программного обеспечения для контроля за деятельностью работы инфраструктуры объектов; создание принципиально новых информационных методов воздействия на потребительский выбор, который должен быть основан на тщательном анализе экономического состояния потребителя и специфики его мышления в отношении рынков сбыта. К примеру, при ухудшении экономического положения граждан, круг их потребностей сужается, возникает потребность в коллективном типе жилищных условий, а значит - объем материальных и информационных инноваций сужается за счет сужения обслуживаемых жилищных площадей; при улучшении же материального состояния наблюдается обратная ситуация: тенденция к индивидуализму в проживании сопровождается необходимостью увеличения инвестиций в вышеуказанные виды инноваций.

К стадиям появления инновации относятся:

1. базовое исследование - изучение специфических технологических свойств объекта познания: для материальных инноваций в недвижимости - это непосредственные эмпирические или теоретические исследования на практических площадках или в лабораторных условиях; для информационных инноваций - изучение специфики поведения человека посредством социального познания - оно происходит, преимущественно, путем теоретических выкладок, поскольку применение непосредственных практических исследований ограничивается невозможностью рассмотрения всех свойств каждого из члена социума;

2. открытия на основе базового исследования - изучение промежуточных его результатов;

3. прикладное исследование - проведение экспериментов над выявленными уникальными свойствами объектов;

4. открытия на базе прикладного исследования, тестирование открытий прикладного исследования, создание прототипов протестированных открытий, привлечение инвестиционных ресурсов, непосредственное внедрение [5].

Очевидным является тот факт, что внедрение технологических инноваций объективно лишь в условиях наличия прав на интеллектуальную собственность, поскольку при их отсутствии одна компания будет осуществлять инновационную деятельность и по ее окончании все компании, являющиеся участниками конкретного рынка сразу же применят данное нововведение в свое производство;

при таком явлении, разумеется, отсутствуют стимулы для осуществления инновационной деятельности.

Если проанализировать конкурентные рынки, то можно заметить, что наиболее благоприятной средой для инноваций является олигополия, участники которой не вступают в сговор. Перетекание инновационных технологий на таком рынке происходит достаточно быстро, поскольку фирмы - участники (порядка 5) обладают, как правило, необходимыми материальными ресурсами для осуществления полноценных производственных преобразований.

Насущным проблемами последствий внедрения инновационных технологий является массовое сокращение рабочего персонала, рабочие алгоритмы которых способна выполнить робототехника и недостатка квалифицированных кадров для управления этой же техникой [2].

К сожалению, данные проблемы неэффективно решаются со стороны государства, поэтому предприятиям недвижимости приходится нести дополнительные издержки по их устранению. В частности, это касается организации образовательных курсов для лиц, подвергшихся сокращению по обучению управлению автоматизированными технологиями. Соответственно, находится промежуточное решение данной проблемы, поскольку количество людей, потерявших работу по вышеуказанным причинам, превышает количество людей, необходимых для проведения менеджмента автоматизации.

Таким образом, технологические инновации оказывают неоднозначное влияние на сферу недвижимости, однако только лишь при существовании положительного и отрицательного возможен общественный прогресс, поскольку только так знания о технологиях постоянно подвергаются сомнению, а значит, постоянно совершенствуются, поэтому осознание неразделимости этих двух явлений позволяет усовершенствовать самосознание людей путем постоянного пересмотра их потребностей.

Список использованной литературы:

1. Инновации // Википедия URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Инновация> (дата обращения: 30.03.2018)

2. Инновации и безработица // Информационно - аналитическое издание URL: <http://www.contrtv.ru/common/1048/> (дата обращения: 30.03.2018)

3. Классификация и виды инноваций // Энциклопедия Экономиста URL: <http://www.grandars.ru/student/menedzhment/vidy-innovaciy.html> (дата обращения: 30.03.2018)

4. Объективные предпосылки и факторы инновационной деятельности и инновационного предпринимательства // Knigi. News URL: <https://knigi.news/menedj/obyektivnyie-predposylki-factoryi-45167.html> (дата обращения: 30.03.2018)

5. Этапы инноваций // futureaccess.ru URL: <http://futureaccess.ru/Medaicenter/biznes-stati/innovationsteps> (дата обращения: 30.03.2018)

© А.А. Коваленко, И.А. Нигарян, Г.Ш. Казмантбетова, 2018

Нуриева Д. Р., Магистрант
 ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»
 Ведерникова А. С., Магистрант
 ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»
 Vedernikova Anastasiya Sergeevna
 Nurieva Darya Rustemovna

НЕДОСТАТКИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

EVALUATION OF THE INFLUENCE OF THE FACTORS ON THE DYNAMICS AND THE STRUCTURE OF EXPORTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: В статье приведена динамика экспорта в России, основные тенденции. Выявлены основные факторы, влияющие на динамику и приведены недостатки российской системы государственной поддержки экспорта.

Ключевые слова: экспорт, конкурентоспособность, государственная поддержка, структура, динамика.

Abstract: To the article the dynamics of export is driven in Russia, basictendencies. Basic factors influencing on a dynamics and the lacks of over the Russian system of state support of exportare brought are educed.

Keywords export: Export, competitiveness, state support, structure, dynamics.

Формой связи между производителями продукции разных стран выступает экспорт. Он предусматривает обмен товарами, услугами и капиталом между различными странами. Таким образом, под экспортом понимают межрегиональный обмен товарами, услугами и капиталом. Развитие экспорта обусловлено тем, что она позволяет установить равновесие между излишками и дефицитом в хозяйстве отдельных стран.

Вопросы укрепления экспортного потенциала России актуальны на современном этапе экономических преобразований. Несмотря на то, что последнее время происходит рост российского экспорта (рис. 1), в его развитии сохраняется ряд сложных проблем, главная из них кроется в товарной структуре экспорта (рис. 1).



Рисунок 1 - Динамика экспорта России¹⁴

^{14,2} АО «Российский экспортный центр», 2017 г

Экспорт России в январе - июле 2017 г., по предварительным данным ФТС России, составил 192,9 млрд долл. (здесь и далее – доллары США). По сравнению с январем - июлем 2016 г. он вырос на 40,3 млрд долл. или 26 % .



Рисунок 2 - Динамика экспорта России¹⁵

Россия экспортирует преимущественно топливо и сырье, так же можно сказать, что 2 / 3 всего российского экспорта приходится на 3 товара: нефть, нефтепродукты и природный газ).

Доминирование топливно - сырьевых товаров в российском экспорте порождает ряд негативных последствий, как для экономики страны, так и ее позиций в мире. Главный минус топливно - сырьевого экспорта - его стратегическая бесперспективность. Анализ мировой торговли показывает, что мировой спрос на топливно - сырьевые товары растет медленнее, чем на другие группы товаров.

Так же в пользу изменения структуры российского экспорта можно отнести, во - первых, то, что мировая торговля в настоящее время прирастает преимущественно за счет не сырьевых товаров, во - вторых не сырьевой экспорт более устойчив и предсказуем.

Как показывает опыт многих стран развитых и развивающихся государств, добившихся успеха в подъеме экспорта не сырьевых товаров, важную роль в этих достижениях сыграло наличие в этих странах эффективной государственной системы поддержки экспорта. Несмотря на существующую в России систему мер государственной поддержки экспорта, она имеет ряд недостатков. К одним из них можно отнести наличие худших по сравнению с большинством иностранных экспортеров условий кредитования российскими банками экспортных операций. Например, высокие процентные ставки, короткие сроки кредитов, ограниченная доступность. А между тем, в современных условиях, отличающихся ожесточенной конкуренцией на мировых рынках промышленной продукции, возможность получения кредита зачастую решает вопрос о заключении сделки.

В пользу формирования эффективной государственной системы поддержки экспорта в России свидетельствует также высокие риски финансовых потерь, с которыми сталкиваются российские предприятия при проведении экспортных операций. Последнее обстоятельство связано с тем, что российские компании - экспортеры промышленной продукции в значительной степени ориентированы на рынки развивающихся стран, экономика и социально - политическая ситуация которых характеризуется повышенной нестабильностью. Систем государственной финансовой поддержки экспорта призвана устранить подобные негативные факторы российского экспорта.

²АО «Российский экспортный центр», 2017 г

Еще одним недостатком российской системы государственной поддержки экспорта является малый объем гарантий в отличие от развитых стран. Во многом это следствие того, что процедура их предоставления крайне усложнена, требует много времени и большого количества согласований не только внутри России между федеральными органами исполнительной власти, предприятиями - экспортерами, банковскими структурами, но и за рубежом. Как следствие, несмотря на то, что допуск к этому инструменту свободный для любого банка, не все банки готовы с ним работать.

Большим недостатком российской системы является слабого механизма страхования экспортных кредитов. В отличие от гарантии, призванной защитить банк, который кредитует экспортера, страховка защищает от рисков, связанных с осуществлением внешнеэкономической операции, и прежде всего от риска неоплаты счетов со стороны покупателя.

Совершенствование действующей системы поддержки экспорта в России должно, очевидно, включать в себя несколько направлений: устранение недостатков действующих механизмов, доработка системы, создание координирующего центра поддержки экспорта. В первую очередь, необходимо подвергнуть все звенья финансовой поддержки экспорта. Также требуется усилить востребованность госгарантий, что можно было бы достичь за счет некоторого упрощения процедур, а также увеличения числа стран, кредитование экспорта в которые гарантируется, и расширения набора страхуемых рисков. Улучшения, очевидно, требует и механизм субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам путем, возможно, внедрением механизма экспортного аудита.

Путем изменения системы государственной поддержки экспорта позволит российским производителям более активно продвигать отечественную промышленную продукцию на внешние рынки.

Список использованных источников

1. Евдокимов А.И. Международные экономические отношения: учебник. - М.: изд - во Проспект, ТК Велби, 2011. - 225с.
2. Экономика - статистические методы анализа внешней торговли. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 97с.
3. Динамика Российского экспорта– [Электронный ресурс]– Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/news-letter/dinamika-rossiiskogo-eksporta-v-2012-2015-gg/>;
4. Федеральная служба государственной статистики– [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.fsgs.ru>;

© Нуриева Д. Р., Ведерникова А. С.

УДК 331

Е.Н. Полякова

студентка 1 курса магистратуры КГУ, г. Курск, РФ, E-mail: len-127@yandex.ru

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА

Аннотация

Научная статья посвящена исследованию составляющих технологии маркетинга персонала. Эффективная реализация современной технологии маркетинга персонала на

предприятию направлена на внешних и внутренних работников - клиентов организации и включает в себя обширный маркетинговый инструментарий по сбору, анализу и обработке информации, а также стратегии повышения имиджа и лояльности к компании.

Ключевые слова:

Маркетинг, персонал, управление, маркетинг - mix, «7P»

На современном этапе технология маркетинга персонала включает в себя разработку комплекса маркетинга или персонал маркетинг-mix.

Персонал маркетинг-mix - совокупность средств воздействия на потребителей рынка труда с целью вызвать у них желаемую ответную реакцию.

Современная концепция маркетинга персонала английских ученых П. Ахмеда и М. Рафика, включает в себя технологию «7P» (рис. 1).

Рассмотрим каждый инструмент, представленный на рисунке 1, более подробно.

Итак, товар (product) — это сама работа, предлагаемая работодателем, которая включает в себя обучение, развитие и карьерные возможности, предлагаемые компанией. В свою очередь, на стратегическом уровне в товар включают ценности и миссию компании. При этом, представляя работу как товар, работодатель предлагает выгоды и перспективы, которые получит работник.

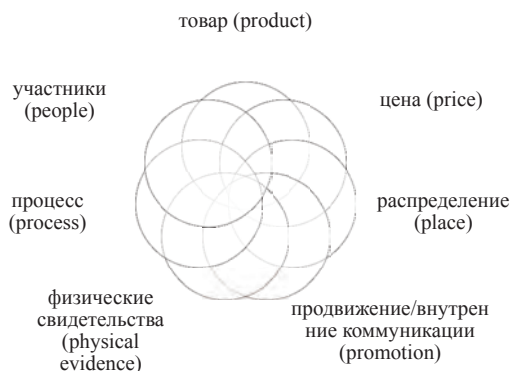


Рис. 1. Инструменты концепции маркетинга персонала «7P»

Разработка товара (работы) включает в себя:

- отбор подходящего персонала;
- эффективное внутреннее обучение;
- правильное распределение полномочий и обязанностей;
- создание условий работы в команде [2, с. 58].

Удовлетворение персонала внутренним товаром (работой) зависит от того, насколько потребительские свойства этого товара соответствуют ожиданиям персонала.

Под ценой (price) подразумеваются альтернативная стоимость работы, которую выбрал сотрудник в рамках тех условий реализации человеческого капитала, которые созданы организацией-работодателем.

Определение цены внутреннего товара (работы) основано на том, что получаемые сотрудниками выгоды от работы должны быть больше этой альтернативной стоимости, т. е. сотрудники должны понимать, что на данной работе они получают больше материальных,

социальных и других выгод, чем могли бы получить на другой работе. Только в этом случае организация может рассчитывать на удовлетворенный персонал, выполняющий качественную работу.

Распределение (place) включает в себя организационное обеспечение стратегии маркетинга персонала как совокупности организационных и управленческих мер и средств, создающих условия для нормального осуществления перераспределения и обмена человеческим капиталом внутри организации в соответствии с целями, задачами и потребностями, как организации-работодателя, так и персонала.

Иными словами, место предполагает правильное распределение сотрудников внутри организации. Данный элемент комплекса маркетинга персонала рассматривается с точки зрения эффективности организационной культуры. Кроме того, учитывается и удобство территориального расположения места работы.

Продвижение/внутренние коммуникации (promotion) — это совокупность мер по формированию эффективной системы внутренних и внешних коммуникаций, а также по формированию имиджа персонала и организации работодателя на рынке труда. Реализация указанных мер способствует формированию каналов распределения, перераспределения и обмена человеческим капиталом, а также делает организации-работодателя наиболее привлекательными для потенциальных сотрудников.

К основным инструментам маркетинга персонала, которые применяются в маркетинговых коммуникациях можно отнести:

- стимулирование сбыта (краткосрочные поощрительные меры, способствующие «продаже» работы сотрудникам организации);
- персональную продажу (устная презентация руководителем потенциальным внутренним покупателям с целью продажи рабочего места);
- рекламу;
- связи с общественностью (PR) [1, с. 95].

Под физическими свидетельствами (physical evidence) понимается фактически физическое окружение, в котором происходит доставка товара. Физическое окружение, по мнению авторов, совпадает с нормальной рабочей обстановкой. К физическим свидетельствам также относятся все документы, объясняющие процедуру, политику, правила работы в компании, веб-сайт компании, корпоративный портал и пр. Физические свидетельства включают различные программы, направленные на обучение стандартам работы или отработку навыков, требуемых для выполнения обязанностей.

Процесс (process) показывает, как доводят до сведения работников изменения в товаре (например, как вводятся новые процедуры работы).

Участники (people) — это те, кто участвует в процессе производства и доставки товара (менеджмент и специалисты по HR), кто получает товар (работники) и те, кто способен повлиять на восприятие товара внутренними клиентами (работники, HR-менеджеры, линейные менеджеры, работники других компаний, кадровые агентства и пр.).

Таким образом, грамотное применение технологии маркетинга персонала «7P» охватывает каждый элемент системы управления, способствует более полному удовлетворению потребностей работников и повышению уровня лояльности персонала организации.

Список использованной литературы:

1. Кирьянко, А.В. Маркетинг персонала [Текст]: учеб. пособие / А.В. Кирьянко. – Новосибирск: СибАГС, 2013. – 188с.
2. Шкляр Т.Л. Новые тенденции маркетинга в управлении персоналом / С.Ю. Казанцева, Т.Л. Шкляр // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2017. - № 3 (65). - С. 57 - 62.

© Е.Н. Полякова, 2018

УДК 339.13

Н.В. Данченко

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры ЭУП

Э.М. Прокопенко

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

E - mail: ellaprok76@gmail.com.

М.А. Титова

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ

г. Пятигорск, РФ

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

Исследование динамики изменения потребностей потребителя на рынке недвижимости является достаточно перспективным направлением, поскольку с помощью него сфера недвижимости получает возможность на прогнозирование спроса как в краткосрочном, так и в долгосрочном временном периоде, что позволяет осуществлять эффективную экономическую адаптацию предприятиям данной отрасли под изменяющиеся микроэкономические и макроэкономические условия.

Ключевые слова

Мнимые потребности, разумные потребности, рынок недвижимости.

Рассмотрение данного направления необходимо начать с раскрытия понятия «потребность».

Потребность – нужда человека в том, что составляет необходимое условие его существования. Именно потребность является основой для первоначальной стадии деятельности любого человека – формирование мотивов [4].

В классификационных изменениях потребностей нас интересует такая особенность, как разбиение потребностей на разумные (потребности, способствующие развитию в человеке высших духовных качеств и придающих его деятельности созидательный характер) и мнимые (группа потребностей, которые способствуют формированию «ложного спроса»; они ограничивают мышление человека до строго материального; их неисполнение не

ставит под угрозу состояние человека) [2]. Также сюда мы можем отнести и снижение роли социальных потребностей (преимущественно в коммуникационной сфере) вследствие информатизации общественных групп [1].

Практически любая предпринимательская деятельность напрямую или косвенно направлена на формирование у потребителей искусственного спроса или по - другому – мнимых потребностей. Естественным является то, что у предприятий - монополий (фирмы, контролирующие определенную отрасль; примером могут служить транснациональные компании) имеют больше возможностей «генерировать» такой спрос, чем мелкие компании [3].

Примером такого явления в отрасли недвижимости является увеличение посреднических алгоритмов между производителем товара или услуги и ее потребителем: посредники стараются даже за незначительный анализ состояния предприятия или его инфраструктуры получать денежные средства, как правило, в 2 - 3 раза превышающие среднюю рыночную цену. Однако, такие «посредники» направлены, как правило, на круг лиц, чей круг мнимых потребностей достаточно расширен рыночными возможностями (в данном случае речь идет о высших классах), поскольку средний класс всячески старается сократить возможный риск неудачи, особенно в информационном обществе капиталистического типа.

В случае работы со среднестатистическим сегментом (сегментом, который старается тщательно изучать всю информацию самостоятельно) посредники получают средства, на 20 - 30 % превышающие среднерыночную цену. Но здесь мы подразумеваем средний класс, имеющий средний уровень образовательных навыков. В противном случае, возникает ситуация, аналогичная «высшим классам».

Снижение роли социальной функции в общественном сегменте также повлияло на адаптационные изменения в компаниях, занимающихся операциями, связанными с недвижимостью. В данную сферу также можно отнести увеличение влияния посреднических компаний, но только здесь уже происходит рассмотрение данного явления строго в рамках информационного обмена. Помимо этого, сюда относятся появление многочисленных корпораций, которые позволяют сократить период получения необходимой информации потребителем, посредством создания программного обеспечения, которое основывается на определенных алгоритмах, которые «адаптируют» информацию под потребности человека. С одной стороны, данный процесс эффективен для экономики, поскольку происходит интенсивное развитие экономики за счет качественного увеличения ВВП [5]. В противоположность выступает социальная сфера, которая утверждает, что поддержание такой «подавленности» социальных потребностей негативно сказывается на развитии процессов коммуникации между людьми в реальном мире.

Таким образом, динамика потребностей недвижимости зависит от эффективности анализа действующих социальных интересов и возможностью дальнейшего их прогнозирования, что достаточно осложняется характеристикой общественной системы как очень динамической и непредсказуемой системой, в связи с чем в ней происходит ограничение в ней социального познания.

Список использованной литературы:

1. Анализ социальных потребностей [Электронный ресурс] // Файловый архив студентов – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/2674878/page:12/> (дата обращения: 17.04.2018).

2. Мнимые потребности [Электронный ресурс] // Техника продаж – Режим доступа: <http://worldsellers.ru/mnime-potrebnosti/> (дата обращения: 16.04.2018).

3. Монополия [Электронный ресурс] // Википедия – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Монополия> (дата обращения: 17.04.2018).

4. Понятие потребности [Электронный ресурс] // FB.ru – Режим доступа: <http://fb.ru/article/274001/ponyatie-potrebnosti-ih-vidyi-i-klassifikatsiya> (дата обращения: 16.04.2018).

5. Что такое макроэкономические показатели? [Электронный ресурс] // Дистанционный репетитор – Режим доступа: <https://dist-tutor.info/mod/book/view.php?chapterid=1757&id=29366> (дата обращения: 17.04.2018).

© Н.В. Данченко, Э.М. Прокопенко, М.А. Титова, 2018

УДК 339

В.А. Рудневская

студент, ЮЗГУ,

г. Курск, РФ

E - mail: ohayasijune@yandex.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ТЕХНОЛОГИЯМИ

Аннотация

Современная структура международных экономических отношений предполагает развитие международного обмена технологиями. Актуальность сотрудничества стран и компаний на технологическом уровне не вызывает сомнений – именно за научно - технической отраслью сегодня следует вся структура социально - экономических институтов. Целью данной статьи является анализ текущего положения в области международного обмена технологиями и его дальнейших перспектив и экономического потенциала.

Ключевые слова:

Технологии, международный обмен, международное сотрудничество, научно - технический прогресс, экономические отношения, рынок наукоёмких технологий, технологическая парадигма

Мировое пространство и его организация сегодня уже неотделимы от технологического развития. Все структуры, начиная от базовых экономических связей и заканчивая политическим устройством, зависят от уровня развития технологий. Текущая скорость их обновления и расширения рынка новых технологий, что определяет их ведущую ролью в различных производственных процессах.

При этом сегодня отмечается тенденция, при которой небольшие предприятия и фирмы осуществляюткратно больше нововведений в расчете на валютную единицу, чем крупные компании и концерны, что дает основания предположить рост влияния технологий на все действующие экономические модели. Сегодня технологическое преимущество – цель

любого государства и любой компании. Однако вместе с описанной тенденцией, мы имеем и кратное расширение видов самих технологий, что приводит к вопросу финансового обеспечения и организационной поддержки технологических позиций.

Научно - технический прогресс вышел за пределы сферы национальных интересов и внес существенные изменения в систему международного разделения труда, на основе чего образовалась новая форма отношений – уже в сфере международного научно - технического обмена. Согласно статистическим данным, каждые 7 - 10 лет объем расходов на научные разработки удваивается, при этом более важным вопросом становится их внедрение в производственно - экономические отрасли.

Таким образом, анализ уровней технологического обмена затрагивает множество объективных характеристик, которые в экономическом смысле будут выражаться через товарные и технологические аспекты, а также внутренние возможности, позволяющие достигать эффективной реализации процесса сотрудничества – поскольку разница в технологическом потенциале ставит перед участниками задачи совмещения собственных достижений и передаваемых или разделяемых [4, с. 56].

Рассматривая рейтинги стран по способности к инновационной деятельности в контексте исторического пути, можно заметить положительные сдвиги в общей парадигме. Долгое время инновационное первенство достигалось в первую очередь странами - лидерами, такими, как Япония, Великобритания, Швейцария, Швеция, Соединенные Штаты Америки, Финляндия и Сингапур, то сегодня намечается движение в сторону стран с развивающейся экономикой. Так, Китай за долгое время стал первой страной со средним уровнем дохода населения, которая вошла в число 25 стран - новаторов, что вводит его в группу высокоразвитых государств, лидирующих в рейтинге Глобального инновационного индекса.

Анализ стран, добившихся значительных успехов в реализации нововведений, производстве наукоемкой продукции, дает возможность рассмотреть несколько типов стратегий инновационного развития. Это стратегии переноса, заимствования, наращивания.

Стратегия «переноса» предполагает использование зарубежного технологического потенциала в своей экономической системе. Такая стратегия характерна, например, для послевоенного времени (Япония) – массовые закупки высокоэффективных технологий для восстановления хозяйственного потенциала. В частности в Японии данная стратегия не только оправдала себя в рамках обретения технологической независимости, но и вывела страну на первое место по фундаментальным научным разработкам [1, с. 131].

Стратегия «заимствования» предполагает наличие дешевой рабочей силы и собственного научно - технического потенциала, при этом реализуется производство продукции, ранее выпускавшейся в более развитых странах. Таким образом, происходит развитие собственной инженерно - технической отрасли, после чего государство наращивает научно - исследовательский и опытно - конструкторский опыт, применяя государственную и рыночную формы собственности. Подобная стратегия характерна для Китая и стран Юго - Восточной Азии.

Стратегия «наращивания» применяется США, Англии, Франции - на базе использования развитого научно - технического потенциала, привлечения лучших ученых и специалистов, интегрирования научных достижений постоянно создаются новые высокие технологии, применяемые в социально - производственной сфере.

На уровне страны приобретение или обмен технологии за рубежом можно рассматривать в качестве «компенсатора» недостаточного объема финансирования НИОКР в непрофильных областях, что позволяет нивелировать:

- узость собственное материально - технической базы;
- непригодность действующих производственных систем к использованию более современных решений;
- несоответствие реальных научно - технических результатов социально - экономическим стратегиям развития.

Кроме того, технологический обмен позволяет осуществлять поиск новых стратегических возможностей, появляющихся как итог участия в международной передаче технологии [3, с. 180].

Структура мирового рынка технологий обусловлена неоднородностью распространения научно - технического прогресса, большим разнообразием научно - технических форм и каналов передачи технологий, что привело к формированию таких сегментов рынка, как [5, с. 107]:

- непосредственно рынок патентов и лицензий;
- рынок наукоемкой технологической продукции;
- рынок высокотехнологичного капитала;
- рынок «мозгов» (научно - технических специалистов).

Описанная структура международного рынка технологий постоянно меняется в зависимости от реальных целей государств, сегодня наиболее значимыми являются наукоемкие отрасли промышленности: электронная, электротехническая, авиакосмическая, фармацевтическая, химическая, производство средств связи, приборостроение, автомобильная [2, с. 185].

С точки зрения экономического смысла рынок технологий можно назвать одним из наиболее интенсивно развивающихся мировых рынков, - статистически по своим динамическим параметрам технологический обмен превышает традиционные потоки товаров и денежных капиталов. Степень монополизации его также значительно выше товарного рынка [6, с. 97].

Современный международный обмен технологиями носит в значительной степени структурный характер, в некоторой степени можно говорить об институте международного технологического обмена. Именно этот рынок оказывают наибольшее воздействие на уровень новизны технологии, попадающей на рынок, географию и отраслевую структуру ее распространения. Технология сегодня выполняет единую функциональную роль – обеспечивает эффективное взаимодействие науки с областью производства. Международный обмен технологией, таким образом, занял положение основного фактора реализации мирового научно - технического прогресса.

Список использованной литературы

1. Головин, А.А. Транстихоокеанское и трансатлантическое партнёрство как индикаторы мировых глобализационных процессов / А.А. Головин, К.О. Панкова, Е.С. Имкина // *The Genesis of Genius*. – 2017. – №1. – С. 131 - 134.
2. Головин, Ар.А. Оценка состояния экспортной диверсификации Российской Федерации / Ар.А. Головин, А.А. Головин // *Мировая экономика и социум: современные*

тенденции и перспективы развития: сб. ст. – М: ИД Университетская книга. – 2016. – С. 185 - 189.

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

4. Громова, Д.В. Рамочные программы как инструмент взаимодействия Европейского союза и Российской Федерации в области научно - технологического сотрудничества // Вестник Томского государственного университета. История. – 2014. - № 6 (32). - С. 56 - 59.

5. Гутникова, А.С. Насыбулина Е. Г. Пикалова А. Г. Инструменты научно - технического сотрудничества России и ЕС. / А.С. Гутникова, Е.Г. Насыбулина, А.Г. Пикалова // Вестник международных организаций: Образование. Наука. Новая экономика. - 2014. - № 1. - С. 107 - 123.

6. Кузьмин, И.В. Инструменты международного сотрудничества в инновационной деятельности // Проблемы развития территории. - 2014. - № 4. - С. 97 - 109.

© В.А. Рудневская, 2018

УДК: 330.342.3 / 4

В. Сальков, А. Морозова

Факультет «Мировая экономика и право», СГУПС

г. Новосибирск, РФ

E - mail: salkowv@gmail.com

THE PROSPECTS OF INTERNET BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIA

Abstract

The article considers features and types of Internet business, identifies benefits and drawbacks of different forms of Internet business on the examples of companies and determines the prospects of Internet business development in the Russian Federation.

Key words

Internet / electronic business, internet technologies, internet shop, traditional business model, internet trade development

Development of Internet business is one of the vital topics for our today's economic situation. This sphere becomes more and more significant in the whole world and in our country particularly, due to the tendency of economic globalization. The Internet and electronic trading play a major role in this process. So, for this reason we decided to take an online business in our country as a basis for our research.

The purpose of our research is to identify the prospects of Internet business development in Russia. For the effective solution of this purpose we need to carry out the following objectives: first of all, we have to give the main definition of Internet business, then, we should identify forms of Internet business, also, it will be useful to compare benefits and drawbacks of online trading on the example of an online store and a traditional store, and finally we have to determine the prospects of Internet business development in our country, relying on the basis of the performed research [2].

So, according to the definition of the IBM company specialists, electronic business is reorganization of the main business processes by the means of Internet technologies [1]. Thus, electronic business is any business activity using possibilities of global information networks for the purpose of gaining profit. We can divide the internet business into two forms: Internet business as a new business creation basis and Internet business as the additional instrument of developing the already existing traditional business.

Internet business as the basis of creating a new business implies the model where the vast majority of processes are carried out by means of internet technologies. Let's look at the example: "StroyShop.ru" is an online store, selling construction materials. It is completely an online model of business. With the help of Internet "StroyShop" can provide users with the information concerning order fulfilment, sale of and payment for goods and services, delivery service and search for partners. The differences between "StroyShop.ru" and a traditional shop are presented below (Table 1).

Table 1. Differences between "Stroyshop.ru" and a traditional shop

| Traditional shop | StroyShop.ru |
|--|-------------------------------------|
| "Terrestrial" sales point | Lack of a "Terrestrial" sales point |
| Presence of warehouse | Lack of warehouses |
| Functioning on a certain schedule | Functioning 24 / 7 |
| Depended on a manual work (hand labor) | Automation of activities |

Comparing and analyzing the information, it won't be an exaggeration to say that "StroyShop.ru" seems to have the upper hand.

Let's take a look at the second form of Internet business. Internet business as the additional instrument of developing business implies availability of traditional model of business, complemented with the new environment and technologies. Let's consider this form of Internet business on the example of internet service of goods ordering - "Zakaz Online". This service has existed as the traditional company since the end of 1998. Business processes of the company include handling order calls for goods and services orders by operators, search for goods or service, payment for and delivery of the order. Traditional business as well as an Internet business has a list of problems (Table 2).

Table 2. Problems of Internet business and Traditional business

| Internet business | Traditional business |
|--------------------------|--|
| High competition | Limited potential clients base |
| Anonymity | High level of a threshold of entry into the market |
| Unreliability | Complexity of search |
| | Inconvenient information exchange |
| | High cost of promotion activities |
| | Lack of a client portrait |

As we can see, both forms have their drawbacks. But, obviously, traditional business has a lot more of them. An Internet business has not only less disadvantages, but it also

has more benefits. It allows companies to provide their clients with the corporate information, reduce expenses, automate and optimize business processes of the company, ensure smooth operation of business, enter any market of the world, develop certain directions of business and some others.

The use of Internet business technologies gives companies an opportunity to exchange information with any point of the world, to provide their clients with the corporate information, to automate and optimize business processes of the company both inside the company and in relations with dealers and partners, to ensure smooth operation of business (7 days a week, 24 hours a day), to reduce expenses on advertising and marketing, as well as an opportunity to transfer a part of business processes to outsourcing without any damage.

The consumer activity has a great influence on Internet trade development, but its availability depends on the developed Internet infrastructure. In order to bring positive results to Internet retailing sphere, it is necessary to use a method of promoting companies in social media. For Russian consumers, in addition to personal references of acquaintances, the Internet becomes the main information resource and the place of decision making about purchase. In case of the choice of an Online store 59 % of respondents take into consideration their personal references of acquaintances, and 42 % of respondents take account of online feedbacks of other users.

It should be noted that indicators of penetration of the Internet in the Central Russia and in large cities are much higher, than in other regions of our country. But lately we observe positive dynamics of this process. Within the next few years indicators of the electronic commerce market in Russia will increase considerably, the market size growth will be observed. But there is a number of problems which slow down this process, therefore the support of the state is necessary for the even development without losses and risks. The main aim of the state is to create a stable situation in the electronic commerce market and to make it competitive on the world online platform [4].

Consequently, by dividing Internet business into two forms, comparing and analyzing their benefits and drawbacks, we came to conclusion that Internet business in our country has great prospects, but only with the help of the government [3].

References:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Москва. 2006.543 С.
2. Матвиенко Е.Н., Кобелева Е.П. Повышение эффективности иноязычной подготовки студентов - экономистов на основе междисциплинарной интеграции. // Проблемы современного педагогического образования. 2016. № 51 - 1. С. 104 - 110.
3. Матвиенко Е.Н. Организационно - педагогические условия эффективности самостоятельной работы студентов - экономистов. // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. 2014. № 31. С. 179 - 183.
4. The prospects of internet business development in Russia. Source: <https://fundamentalresearch.ru/ru/article/view?id=36472> (accessed 18.04.2018).

© В.А. Сальков, А.А. Морозова, 2018

Д.Г. Скубакова

студентка, Саратовский социально - экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Саратов
E - mail: daria020916@yandex.ru

Е.В. Аракелова

студентка, Саратовский социально - экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Саратов
E - mail: chirkaeva96@mail.ru

Е.А. Филатова

студентка, Саратовский социально - экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Саратов
E - mail: katyusha_one@rambler.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация

Данная статья посвящена исследованию экономических преступлений в современном мире. В данной статье на основе комплекса теоретического исследования научной и методологической литературы, для полного понимания определения и особенностей экономических преступлений будут теоретически исследованы: понятие, виды экономических преступлений, а также их положение в современных условиях.

Вопрос относительно экономических преступлений является актуальным в теории и практики, поскольку это обусловлено тем, что данные преступления представляют собой серьезную проблему современного общества. Преступления в сфере экономики наносят вред интересам государства, предприятий и граждан.

Помимо этого научная литература не имеет единого понятия экономических преступлений, что является затруднительным для их определения.

Ключевые слова

Экономические преступления, преступления в сфере экономики, виды экономических преступлений, подкуп, взяточничество, мошенничество, меры борьбы с экономическими преступлениями.

Экономические преступления определены общественно опасными и противоправными деяниями, которыми причиняется ущерб экономическим и хозяйственным интересам предприятий и граждан.

Данные преступления целенаправленны на получении выгоды в результате противозаконного присвоения экономических ресурсов. Так, экономические преступления являются общественно – опасные деяния, признанными приносящие финансовый ущерб гражданам, предприятию либо государству. Данные деяния наблюдаются в различных отраслях народного хозяйства. В большинстве случаев такими деяниями является обман покупателей и осуществление незаконной деятельности. Их совершают в процессе профессиональной деятельности. Зачастую данные преступления связаны с договорами и обязательствами, возникающими у субъектов друг с другом и с государством.

Объектами посягательства преступлений экономического характера является экономика в целом, а также ее отдельные сектора, частнопредпринимательская деятельность, группы граждан. Вследствие чего осуществляется перераспределение материальных благ, которым причиняется значимый ущерб интересам граждан, частного предпринимательства, государства. Экономические преступления обладают в основном делящимся, систематическим и множественным характером.

В Российской Федерации борьбу с экономическими преступлениями в сфере экономики занимается Министерство внутренних дел (МВД), структуру которого составляет Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России (ГУЭБиПК МВД России), в которое входит Отдел по борьбе с экономическими преступлениями (ОБЭП).

Задачами ОБЭП являются: определение экономических угроз в России, разработка методов по их предотвращению, пресечение преступлений в налоговой сфере, борьба с преступлениями против государственной власти.

В большинстве случаев экономические преступления связаны с разрешенной либо запрещенной экономической деятельностью.

В зависимости от состава, экономические преступления классифицируются на:

- Преступления в сфере предпринимательства и другой экономической деятельности. Данные преступления связаны с незаконным предпринимательством, отмытием денег, нарушением коммерческой тайны, нарушением процедур банкротства, приобретением либо сбытом незаконно добытого имущества, нарушением закона при оформлении сделок.

- Преступления в сфере кредитных отношений. Данные преступления связаны с получением и погашением кредитов, а также банкротствами.

- Преступления в сфере отношений, которыми обеспечивается свободная и добросовестная конкуренция. Такие преступления могут быть представлены: недопущением, ограничением либо устранением конкуренции либо подкупом участников и организаторов профессиональных спортивных соревнований и зрелищных коммерческих конкурсов.

- Преступления в сфере финансовых отношений и отношений, которые связаны с оборотом драгоценных металлов, драгоценных камней. Разнообразные противоправные деяния типа нарушения правил изготовления и использования государственных пробирных клейм, злоупотреблений при эмиссии ценных бумаг либо неправомерного использования инсайдерской информации.

- Преступления в сфере внешнеэкономической деятельности и таможенного контроля. Такие преступления могут быть представлены: контрабандой, невозвращением из – за границы средств в иностранной валюте либо уклонением от уплаты таможенных платежей, которые взимаются с организации либо с физического лица.

В зависимости от объекта посягательства экономические преступления делятся на: финансовые преступления; преступления, посягающие на правила конкуренции; преступления, посягающие на права потребителей; преступления, посягающие на порядок государственного регулирования экономики; информационные преступления; преступления, связанные с незаконной эксплуатацией природной среды; преступления, связанные с умышленным нарушением правил техники безопасности, наносящие ущерб наемным работникам.

На рисунке 1 наглядно, в виде диаграммы представлено процентное соотношение совершаемых экономических преступлений.

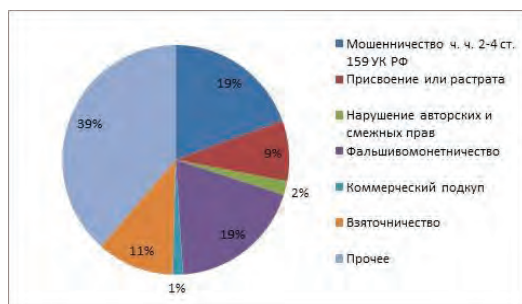


Рис. 1 Показатели экономических преступлений (%)

На основании данных официальной статистики наблюдается спад преступлений экономической направленности, которые в период с 2013 по 2016 год снизились с 141 229 в до 108 754.

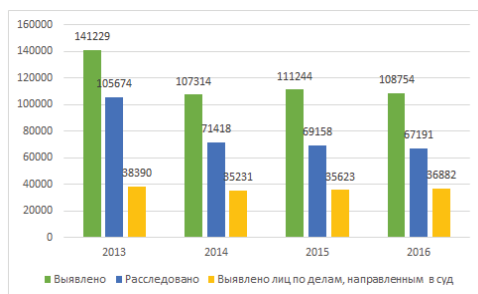


Рис.1 Количественные показатели преступлений экономической направленности

В Российской Федерации принимается комплекс мер по предотвращению правонарушений, которые связаны с подрывом экономики. Данной деятельностью определяется качественная стабилизация финансово - экономического рынка, восстановление социальной несправедливости и укрепление морально - этических принципов народа. Данные меры разрабатываются государством РФ для своевременного и эффективного предотвращения экономических преступлений и делятся на две группы: общесоциальные и криминологические меры.

Общесоциальные меры основаны на осуществлении государством эффективной экономической политики, которой подразумевается устранение влияния «теневой» экономики на финансово - экономический рынок. Данный подход способствует существенному снижению уровня риска возникновения экономических проблем и предотвращению распространения преступности, которая связана с финансовыми махинациями. Также проводится разработка нормативно - правовых актов, которые являются основным способом борьбы с экономическими преступлениями, который целенаправлен на предотвращение возникновения очагов деятельности незаконно организованных предприятий и компаний.

Большой значимостью в борьбе с экономическими преступлениями имеет виктимологический аспект профилактической деятельности, так как большинство граждан

не обладают достаточными знаниями в области совершения финансово - экономических сделок. В связи с этим, важным является информирование о существующих способах финансово - экономического мошенничества и оказание помощи для избежания разных неприятностей при подписании договоров, а также при заключении контрактов купли / продажи и т.п.

В настоящее время применяется большое количество общесоциальных мер, которые позволяют предотвратить многие виды экономических преступлений, но наличие нестабильности современной экономики не позволяет их использование в полном объеме.

Посредством использования криминологических мер, которые направлены на частичную либо полную нейтрализацию условий, способствующих возникновению незаконных формирований, которые занимаются финансово - экономическими махинациями. Данные меры применяются исключительно на законных основаниях. Любой обыск, изъятие финансовой документации либо налоговая проверка могут быть проведены только при наличии определенных разрешительных документов и соответствовать установленным срокам. Криминологические методы предотвращения определены эффективными по сравнению с общесоциальными, так как посредством их возможно достижение качественных результатов в максимально короткие сроки.

Список использованной литературы:

1. Бекряшев А. К. Теневая экономика и экономическая преступность. // <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/ch7p1.htm#top>
2. Зиновьев И.Ф. Экономическая преступность в России: проблемы трактовки и исследования // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6. Ч. 3 <http://web.snauka.ru>
3. Неверович Н.В., Армашова А.В. Состояние экономической преступности в России на современном этапе // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2017. № 19(19).

© Д.Г. Скубакова, 2018

© Е.В. Аракелова, 2018

© Е.А. Филатова, 2018

УДК 330

Ю.А. Собка

студентка, ЮИМ, г. Краснодар, РФ

E - mail: www.sobka.club@yandex.ru

А.А. Троцкий

студент, ЮИМ, г. Краснодар, РФ

E - mail: mrtrotskiy@gmail.com

А.Н. Лопатченко

студентка, ЮИМ, г. Краснодар, РФ

E - mail: nastya7779@inbox.ru

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ПРОФСОЮЗНЫМ ДВИЖЕНИЯМ, СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ

На стадии формирования капиталистического общества образовались новые социально - экономические классы - предприниматели и наемные рабочие. Между ними стали

возникать конфликты. Заинтересованные в получении прибыли предприниматели использовали такие методы как удлинение рабочего дня, сокращение заработной платы, урезание средств на охрану труда, увольнения и штрафы. Обострение отношений приводило к стихийным выступлениям рабочих против руководства. Такая тактика приводила к успеху лишь в том случае если участвовало большинство, а не только отдельные недовольные.

Родиной профсоюзов считается Англия, которая в эпоху технической революции являлась наиболее развитой в этой области.

Одни из первых ассоциаций имели локальный характер и включали в себя наиболее квалифицированных рабочих из передовых отраслей промышленности. Менее квалифицированные рабочие оставались вне данных образований. Низкая квалификация делала их более заменяемыми.

Предприниматели и государство защищающее их интересы, проявляли нетерпимость к профсоюзам. Вводились законы, запрещающие проведение демонстраций, а профсоюзы и вовсе считались незаконными образованиями. Однако это не только не подломило профсоюзное движение, а еще больше толкнуло идею в массы, объединив борющихся за свои права рабочих. В дальнейшем антирабочее законодательство в Англии отменили и произошла фактическая легализация тред - юнионов. Профсоюзное движение быстро набирало обороты, став массовым. Так же начали сотрудничать между собой для обмена опытом и общей организационной деятельности.

Профсоюзное движение изначально было исключительно мужским, женщин туда не принимали. Этим пытались пользоваться предприниматели, вводя новейшие технические разработки, облегчающие труд, в производство. Тем самым стремились привлечь на производство менее организованную, и более дешевую рабочую силу в виде женщин.

В начале двадцатого века в Англии в профсоюзное движение было вовлечено более половины рабочих страны (около 60 %). Такая массовость надолго позволила профессиональным союзам влиять на экономическую и политическую жизнь страны.

Со временем профсоюзы изменили свои функции. В настоящее время они оказывают влияние на финансовую и законодательную политику государства.

Ученые, занимающиеся изучением профсоюзов выделяют у них 2 основных функции: *защитную* (взаимоотношения «профсоюз – предприниматели») и *представительскую* (взаимоотношения «профсоюз – государство»), так же некоторые экономисты выделили еще третью функцию, экономическую - занимающуюся улучшением эффективности производства.

На современном этапе формирования рынка труда конкурентами рабочих становятся не только их безработные соотечественники, но и эмигранты из менее развитых стран, обладая теми же знаниями и умениями, эта группа людей готова выполнять больший объем работы за меньшую стоимость. Учитывая этот фактор большинство фирм стран «золотого миллиарда» используют труд рабочих, не состоящих в профсоюзах эмигрантов, а зачастую и вовсе переносят производство в страны третьего мира.

Профсоюзное движение изначально было образовано на трудовой солидарности работников традиционных отраслей промышленности (металлургов, шахтеров, горняков и т.д.). Однако в связи с распространением научно - технической революции происходили

структурные сдвиги – сокращалась доля промышленной занятости, в то время как заметные обороты набирала сфера услуг.

Наемные работники сферы услуг, так называемые «синие воротнички» (низкоквалифицированные работники), стремятся в профсоюзы более активно, в то время как «белые» и «золотые воротнички» (высококвалифицированные работники) относят профсоюзы к проводникам принудительного уравнения, и не видят в них правовых регуляторов.

СССР так же не обошел стороной профсоюзный кризис. Упадок советской экономики спровоцировал появление тяжелого кризиса отечественных профсоюзов. И если раньше членство трудящихся в профсоюзах было строго обязательным, то теперь начался массовый отток рабочих, которые не видели никакой пользы числиться членами этой бюрократической организации. Следствием отсутствия связи между профсоюзами и рабочими стали забастовки конца 1980 - х, когда традиционные профсоюзные общества перешли на сторону государства. В последние годы существования СССР отсутствие влияния профсоюзов в политике и экономике стало более очевидно. Так же, ограничивающие сферу деятельности профсоюзов нововведения в законодательстве, способствовали усилению кризиса. На большинстве предприятий они были просто распущены, а на возникающих, новых фирмах целенаправленно препятствовали их созданию.

Только к середине 1990 - х деградация российских профсоюзов угадала. Постепенно профсоюзное движение снова стало возвращаться на арену политических и экономических событий. Тем не менее, до начала 2000 - х профсоюзы России так и не решили две насущные проблемы – приоритетного функционирования и автономности.

Российское профсоюзное разделилось на два пути. *Профсоюзы нового типа* (альтернативные профсоюзы) ориентируются на выполнение классических функций, как в индустриальную эпоху на Западе. *Традиционные профсоюзы* (советские наследники) продолжают, как и ранее, помогать работодателям поддерживать контакты с работниками, приближаясь тем самым к профсоюзам японского типа.

Главная особенность отличающая альтернативные профсоюзы от прежних профсоюзов советского – это их негосударственный характер, независимость от руководителей предприятий. Их уникальность заключается в том, что в них не входят руководители. Освободившись от советского наследия, альтернативные профсоюзы столкнулись с новыми проблемами. Высокая политизированность. Основная деятельность альтернативных профсоюзов стала направлена на участие в политических событиях, главным образом в форме протестного движения. Естественно, это отвлекает их от заботы о «мелких» повседневных нуждах трудящихся. Установка на конфронтацию. Альтернативные профсоюзы не переняли положительных качеств профсоюзов советского типа. В результате новые профсоюзы неплохо организуют забастовки, но не эффективны в повседневной жизни. Это приводит к заинтересованности профсоюзных лидеров в непрекращающихся забастовках, которые повышают их значимость. Такая установка на конфронтацию с властями, с одной стороны, создает новым профсоюзным лидерам имидж «борцов за справедливость», но, с другой стороны, отталкивает от них тех, кто не склонен к радикальным мерам решения вопросов.

© Ю.А. Собка, А.А. Троцкий, А.Н. Лопатченко, 2018

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ РЫНКА ЦИФРОВОЙ РЕКЛАМЫ

Эксперты в области интернет - рекламы говорят, что рынок стремительно меняется и уже к 2020 году рост интереса к альтернативным медиа замедлится [1]. Связано это в первую очередь с тем, что поколение Y или сетевое поколение (миллениалы) насытилось увлечениями последних пяти лет – социальными сетями, агрегаторами контента, подписками на видео по запросу (например, Netflix).

Другой неприятный тренд уже в действии (см. рисунок 1), в том числе и в России: в последние пару лет интернет - реклама резко перестала быть полезной и вызывает недоверие [1].



Рисунок 1. Deloitte - Медиапотребление в России, 2017 [1]

Маркетологи преодолевают негативные тенденции с помощью новых типов таргетирования, больших данных, мобильного рынка и областей, где сочетается телевидение и интернет, онлайн и офлайн. Образовательные системы не успевают за развитием индустрии, эксперты сходятся во мнении, что в освоении новых инструментов нужно рассчитывать главным образом на специализированные курсы и самообразование [2]. На передний план выступает цифровой маркетинг.

Цифровые маркетологи предлагают комплексные решения, причём не только для интернета. Специалисты понимают тонкости работы с разными площадками, каналами

потребления, динамическим взаимодействием с пользователем. Это конкурентная среда с широким выбором возможностей трудоустройства и развития.

По результатам опросов, проведенных IAB Russia Digital Advertisers Barometer – 2017, более половины брендов увеличивают расходы на цифровую рекламу (см. рисунок 2) по следующим причинам:

- Стремительный рост аудитории мобильного интернета.
- Спад эффективности традиционной рекламы.
- Широкий инструментарий для измерения эффективности интерактивной рекламы.
- Большой выбор целевых аудиторий для таргетинга.
- Возможности динамического ретаргетинга.



Рисунок 2. Доля рекламного бюджета брендов на цифровой маркетинг в 2017 году

Среди цифровых трендов выделяется технология дополненной реальности. Рынок рекламы в этом формате вырос с \$0,6 млрд до \$12,8 млрд [2] всего за 4 года, и вот почему:

□ Высокий уровень вовлечения, поскольку эмоции от интерактивности и реалистичные ощущения способствуют покупкам.

□ Возможность дистанционно посмотреть и примерить товар

Виртуальная реальность сейчас используется для имиджевых проектов крупных компаний, но станет более доступной в течение пары лет. К 2021 году количество пользовательских устройств для воспроизведения виртуальной реальности вырастет в 5 - 6 раз [3], а рекламодатели продолжают снижать стоимость производства проектов. Более 60 % респондентов считают шопинг в шлеме виртуальной реальности хорошей идеей.

Таким образом, для своевременного развития инструментария интерактивной рекламы профессиональному сообществу необходимо слышать голос не только потребителей, но и рекламодателей и разбираться в том, как себя чувствуют бизнесы, которые кормят рекламную отрасль. Владение специализированными навыками помогает быстрее разбираться в проектах, понимать систему маркетинговых связей и построение продукта.

Список использованной литературы:

1. Прогнозы международной сети «Делойт» на 2018 год. URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/tmt-predictions.html#>

2. Программатик, смартфоны и дополненная реальность. URL: <https://vc.ru/36577-programmatik-smartfony-i-dopolnennaya-realnost>

3. Forecast: AR and VR Headset Sales to Return to Strong Growth Following Lackluster 2017. URL: <https://thejournal.com/articles/2018/03/20/report-ar-and-vr-headset-sales-to-return-to-strong-growth-following-lackluster-2017.aspx>

© М.С. Соломатин, 2018

УДК 336.7

Н.В. Данченко

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры ЭУП
E - mail: marina031081@mail.ru

А.А. Сулаквелидзе

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

А.Р. Непотребная

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 172

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ
г. Пятигорск, РФ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Рассмотрение инвестиционной деятельности в экономике является достаточно перспективным направлением, поскольку именно инвестиции позволяют совершать объединение важнейших сфер, без которых невозможен экономический рост, а значит и общественный прогресс во всех сферах общественной жизни - науки и экономики.

Ключевые слова

Инвестиции, классификация инвестиций, финансирование.

Для начала анализа необходимо рассмотреть и охарактеризовать понятие «инвестиции».

Инвестиции – долгосрочные вложения капитала с целью дальнейшего получения прибыли [1]. Отличием инвестиций от кредитов является возвратность: кредиты и проценты, оговоренные в рамках кредитного договора необходимо выплачивать, а инвестиции не подлежат обязательному процессу возвратности.

Эффективность инвестиционной деятельности, зачастую, зависит от следующих условий:

1. Инвестиционные средства необходимо вкладывать в том случае, если их рентабельность превышает темпы инфляции.

2. Инвестиции целесообразно вкладывать в какую - либо отрасль, если они направлены на получение большей прибыли, чем при их хранении на вкладе в банковских отделениях.

3. Инвестировать необходимо в проекты, обладающие наибольшей рентабельностью.

Классифицировать инвестиции мы можем по следующим категориям:

1. По объекту инвестирования - реальные (подразумевают прямую покупку реального капитала в различных формах); финансовые (происходит косвенная покупка средств капитала посредством финансовых активов); спекулятивные (осуществление покупки активов только для вероятного изменения ценовых показателей – примером может служить валюта) [2].

2. По основным целям инвестирования – прямые (вложение денежных средств с целью участия в управлении предприятием, в которое вкладываются деньги, и получения дохода от участия в его деятельности); портфельные (инвестиции в ценные бумаги, формируемые в виде портфеля ценных бумаг) [3]. В современном мире наблюдается тенденция к прямым инвестициям, поскольку таким образом минимизируются риски в нецелевом использовании вложенных средств.

3. По срокам вложения: краткосрочные (до одного года); среднесрочные (1 - 3 года); долгосрочные (свыше 3 – 5 лет). Как правило, срочность инвестиций зависит от доли присутствия двух основных факторов: от степени риска и от объема инвестиций.

4. По формам собственности на инвестиционные ресурсы: государственные; иностранные, частные, смешанные. В настоящее время приоритетными инвестициями являются смешанные, поскольку они, поддерживают степень ответственности всех участвующих в них контрагентов по отношению друг к другу, а значит и обеспечивают полноценную работу каждого производственного участка, что стимулирует экономический рост государства.

Заметим, что необходимо отличать понятие инвестиции от понятия финансирование, поскольку финансирование представляет собой просто выделение ресурсов или средств для достижения определенных задач. Оно способно перейти в инвестирование, если возникнет цель систематического получения прибыли.

Таким образом, инвестиционная деятельность представляет собой своеобразный двигатель прогресса, который наибольшую эффективность демонстрирует в действии с открытыми экономическими отношениями, предавая такой экономической свободе свойства «финансовой этики», которая обеспечивает взаимосвязь экономической отрасли с другими отраслями общественных групп.

Список использованной литературы:

1. Инвестиции [Электронный ресурс] // Словари и энциклопедии на академике – Режим доступа: <https://investments.academic.ru/977/> Инвестиции (дата обращения: 03.04.2018)

2. Инвестиции [Электронный ресурс] // Энциклопедия экономиста – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/investicii.html> (дата обращения: 06.04.2018)

3. Инвестиции: основные понятия [Электронный ресурс] // Гуманитарно - правовой портал – Режим доступа: <https://psyera.ru/2605/investicii-osnovnye> - ponuyatiya (дата обращения: 07.04.2018)

© Н.В. Данченко, А.А. Сулаквелидзе, А.Р. Непотребная, 2018

М.А. Усова

Студентка 1 курса ТИУ

г. Тюмень, РФ

E - mail: usova - m95@mail.ru

Ю.В. Меховникова

Студентка 1 курса ТИУ

г. Тюмень, РФ

E - mail: Ule4ka_89.93@mail.ru

СТРУКТУРА ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: ПОНЯТИЯ И ФАКТОРЫ

Аннотация

Планирование затрат является важным этапом управления экономической деятельностью предприятия, так как именно здесь закладываются ожидаемые результаты производственно - хозяйственной деятельности. Основной задачей эффективного планирования затрат предприятий является установление их структуры, величины и динамики. В результате анализа состояния затрат прогнозируются соответствующие тенденции, выявляются резервы сокращения показателей себестоимости. В работе рассмотрены факторы, оказывающие влияние на структуру затрат предприятий газовой отрасли, а также установлены причины их воздействия.

Ключевые слова

Затраты, планирование, газовая отрасль, факторы, себестоимость.

В настоящее время газовая отрасль представляет собой одну из самых развитых и перспективных областей топливно - энергетического комплекса России. Для поддержания такого статуса у предприятий, занимающихся добычей, переработкой и транспортировкой газа, возникает необходимость в планировании всех доходов и расходов, связанных с осуществлением деятельности [1, с. 230].

В соответствии с международной практикой деятельность газодобывающих компаний принято делить на 2 основные стадии (рис. 1).

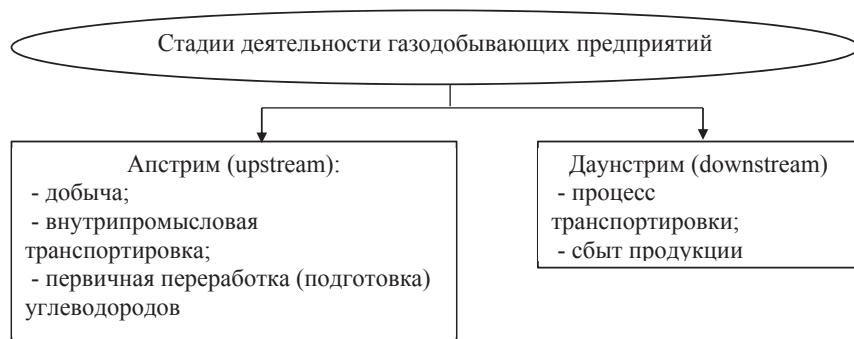


Рис. 1. Основные стадии деятельности газодобывающих предприятий

Соответственно, затраты предприятий газовой отрасли будут классифицироваться на такие же группы в зависимости от процесса деятельности.

Как и на любом производстве на газовую отрасль оказывают влияние факторы, под воздействием которых увеличивается себестоимость газа (рис. 2). Анализируя и изучая данные показатели, руководство предприятия выявляет мероприятия, при реализации которых можно достичь снижения издержек производства.

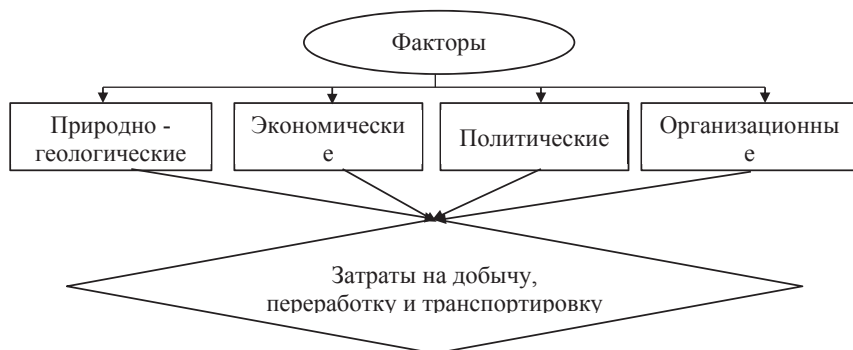


Рис. 2. Виды факторов, влияющих на структуру затрат предприятий газовой отрасли

К факторам природно - геологического происхождения относятся природно - климатические условия, в которых расположено предприятие и, соответственно, магистральные газопроводы, а также рельеф местности. Природно - климатические условия оказывают значительное влияние на структуру затрат. По обобщенным данным научных и технологических исследований и официальным данным ПАО «Газпром» 42 % всех аварий на предприятиях газовой отрасли обусловлены прямым или косвенным воздействием природных факторов, в том числе 16 % - внешней общей коррозией. В первую очередь это связано с природным строением местности (болота, реки, протоки), а также температурными диапазонами (средняя температура на севере Западной Сибири в зимний период колеблется в районе минус 25 - 40°C). В связи с этим, процесс проведения технического обслуживания становится трудо - и затратоёмким для предприятия.

В течение деятельности предприятий газовой отрасли могут возникать различные экономические факторы, которые отражают экономическую ситуацию в целом по стране, а также по отдельному региону, в котором оно функционирует. Экономические изменения являются наиболее существенными, так как текущее и прогнозируемое состояние экономики может негативно влиять на стратегические цели предприятия. Деятельность газодобывающих и газотранспортных предприятий регулируется Федеральной антимонопольной службой посредством установления тарифов на цены реализации сырья. Система магистральных газопроводов (Единая система газоснабжения, ЕСГ) является неделимой, и единственным собственником ЕСГ является ПАО «Газпром». В связи с этим, транспортировка газа по газопроводам является естественно - монопольной деятельностью и подлежит регулированию со стороны государства. [2, с.56]

В основе политических факторов лежат федеральные и местные законодательные акты, а также политические действия, которые направлены на установление контроля над деятельностью предприятий. Некоторые аспекты политической обстановки представляют для руководителей организации особое значение такие как: налогообложение доходов

корпорации, установление налоговых льгот или льготных торговых пошлин, законодательство по защите потребителей, контроль цен и заработной платы. Большое значение для предприятий, транспортирующих газ в другие страны, имеет фактор политической стабильности. Национальные конфликты, деятельность террористических организаций или нестабильные политические режимы - это условия, препятствующие развитию деятельности. Они увеличивают имущественные, операционные, а также финансовые затраты.

К организационным факторам, влияющим на структуру затрат предприятий газовой отрасли, относятся политика предприятия и использование услуг подрядных организаций. Если предприятие газовой отрасли не имеет в своём арсенале сервисных подразделений по диагностике и ремонту магистральных газопроводов, то оно пользуется услугами сторонних организаций для выполнения данных видов работ. В связи с этим, в структуре увеличиваются прочие затраты, в которые включены расходы по оплате услуг сторонних организаций.

Таким образом, факторы, оказывающие влияние на величину затрат предприятий газовой отрасли, могут быть как внутренними (организационными), так и внешними (политические, экономические, природно - геологические), и иметь различную степень влияния на предприятие, связанную, прежде всего, со спецификой деятельности компании, ее долей на рынке, взаимодействием с иностранными партнерами, степенью развитости информационно - технологической базы и состоянием экономики в целом.

Список использованных источников:

1. Афанасьев, В. Я. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 080200.62 "Менеджмент" (квалификация (степень) бакалавр) / под ред.: В. Я. Афанасьева, Ю. Н. Линника. – М.: Экономика, 2014. – 717 с.

2. Жигалова, И.М. Организация и планирование на магистральных газопроводах [Текст]: производственно - практическое издание / И. М. Жигалова. - Л.: Недра, 2013. - 264 с.

© М.А. Усова, Ю.В. Меховникова, 2018

УДК 330

М.Р. Вирабова

канд. экон. наук, доцент кафедры ЭУП Е - mail: marina031081@mail.ru

В.Ю. Филимонов

студент 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 171

Н.А. Кузовлева

студентка 1 курса, группы П - СРВ - б - о - 171

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ

г. Пятигорск, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТА

Аннотация

Экономические риски и неопределенность в сфере транспортных средств является актуальным направлением на современном этапе развития общества, поскольку данная

сфера является очень динамичной, а чем выше динамика, тем сложнее спрогнозировать возможные изменения спроса на рынке.

Ключевые слова

Экономические риски, неопределенность, мода

Для рассмотрения данного направления необходимо охарактеризовать понятия экономические риски и неопределенность. В процессе производственной деятельности часто появляется свойство неопределенности, которое отражается на состоянии субъекта производства или на осуществляемых им экономических процессах [5]. Состояние неопределенности состоит в сложном прогнозировании возможных последствий от конкретного деяния.

Экономический риск возможно определить как информационную осведомленность, когда известны исходы (один или несколько) по каждому альтернативному варианту и когда вероятность реализации каждого варианта достоверно известна индивиду, принимающему решение [2]. В итоге получается существование объективного знания среды в условиях риска, человек прогнозирует итог по каждому элементу группы альтернатив.

Неопределенность рассматривается как информационная осведомленность в таком качестве, когда альтернативная группа подкреплена рядом результатов, вероятность которых может не иметь смысла или быть закрытой [1]. Неопределенности в отличие от риска свойственен субъективизм. Это является причиной постоянного несоответствия количественных характеристик неопределенности. Данное явление может обуславливаться тем, что рыночные изменения достаточно быстры и часты и невозможно с необходимой степенью определенности охарактеризовать социальную или экономическую среду реагирования субъектов

Для сферы транспорта большое значение имеет мода в исследовании риска, которая выступает больше как экономическая неопределенность. Конкретным примером может явиться противостояние футуризма и классики. Компании, представляющие транспорт в футуристическом дизайне по большей части направлены на потребителей среднего возраста, однако на современном рынке наблюдается увеличение спроса на футуристические модели среди старшего поколения. Данное явление транспортные аналитики объясняют временной модой на транспорт такого типа и сколько будет продолжаться мода предсказать трудно, однако практически всегда смена модных тенденций сопровождается убытком среди транспортных компаний. Естественно, риски экономических потерь будут гораздо выше у компаний, зависящих от моды и ниже у фирм - монополистов, которые способны порождать модные тенденции.

Аналогичным образом, можно рассматривать автомобили классического типа, популярность среди которых возрастает в молодежной среде, что с одной стороны, обуславливается желанием обладать определенной статусностью среди сверстников, а с другой стороны, позволяют пользоваться передовыми технологиями в области управления автомобилем и комфортом внутренних «убранств». Зачастую человек старается найти «золотую середину» между футуризмом и классикой, однако при подобном «самопозиционировании» современные компании в основном отличаются креном в конкретную сторону, поэтому здесь область рисков таких видов как производственные и

предпринимательские снижается за счет информационного или маркетингового воздействия, который в основном навязывает человеку мнимые потребности [4].

Информация является достаточно мощным ресурсом для осуществления экономических преобразований, что обеспечивается эффективностью ее структуры. Прогнозирование информационного воздействия занимает как бы промежуточное состояние между экономическими рисками и рыночной неопределенностью, куда в частности можно включить уведомление потребителей о дальнейшем повышении цены на автомобили, что повлияет на увеличение мгновенного спроса [3].

Таким образом, экономические риски со стороны предприятий транспорта способствуют с одной стороны тщательному анализу покупательной способности граждан и ценовой адаптации производимых продуктов посредством внедрения технологических инноваций, что позволяет наращивать интенсивный путь развития экономики государства, а с другой стороны, стремятся сформировать мгновенный скачок роста спроса, что негативно скажется на дальнейшем благосостоянии граждан, которые попросту не смогут использовать продукцию данных компаний.

Список использованной литературы:

1. Методы оценки и выбора альтернатив // Файловый архив URL: <http://helpiks.org/9-39679.html> (дата обращения: 30.03.2018)

2. Экономика неопределенности // Микро и макроэкономика в народном хозяйстве URL: <http://ecomaat.ru/ekonomika/ekonomika-neopredelennosti.html> (дата обращения: 30.03.2018)

3. Экономические риски и неопределенность // Студенческая библиотека URL: http://studbooks.net/2075240/ekonomika/ekonomicheskie_riski_neopredelennost (дата обращения: 30.03.2018)

4. Экономические риски и неопределенность // Мир Знаний URL: <http://mirznaniy.com/a/254994/ekonomicheskie-riski-i-neopredelennost> (дата обращения: 30.03.2018)

5. Экономические риски и неопределенность // Файловый архив URL: <https://studfiles.net/preview/5283521/page:3/> (дата обращения: 30.03.2018)

© М.Р. Вирабова, В.Ю. Филимонов, Н.А. Кузовлева, 2018

УДК 338

Франк Е.В.

аспирант СГЭУ,

г. Самара, РФ

E-mail: iwvtvgb@gmail.com

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

Российские компании находятся в динамичной и непредсказуемой экономической среде. Глобализации экономических отношений создает необходимость выведения

конкурентоспособности российских компаний на принципиально новый уровень не только для сохранения доли на локальных рынках, но и для поддержания имиджа страны на мировых рынках. В данной работе рассмотрено такое направление антикризисного управления как инновационный менеджмент в период нормального функционирования предприятия или на его предкризисной стадии в современных экономических условиях.

Ключевые слова:

Экономика, инновационное развитие, антикризисное управление

Одни из ключевых драйверов развития предприятий во второй половине XX века стало внедрение инновационных разработок. Инновация – это внедренное новшество, обеспечивающее эффективность процессов. Инновационный процесс содержит изобретения, научно - технологические и экспериментальные работы, а также новое производство, технологические процессы и способы организации производства, труда и управления. Продолжительный период экономического кризиса повлиял на инновационную активность российских компаний, заставляя их испытывать определенные трудности с поиском источников финансирования и снижать риски. Несмотря на это, в России отрицательное влияние кризиса на развитие инноваций было гораздо менее ощутимым, чем во многих других странах, в том числе – за счет благоприятного курса государственной политики в сфере инноваций.

Представители российского бизнеса уверены, что в ближайшие 10 лет инновации будут стимулировать экономический рост, способствуя улучшению качества жизни населения и развитию промышленности.

Перспективными направлениями внедрения инновационных решений сегодня являются:

- ИТ - инфраструктура. Новейшие разработки в сфере информационных технологий позволяют постоянно совершенствовать работу предприятий с информацией. Облачные вычисления, технологии Big data, прорыв мобильных сервисов – все это открывает новые возможности для бизнеса.

- HR. Среди важнейших факторов, которые могут способствовать достижению успеха в инновационной деятельности, российские руководители выделяют наличие сотрудников с более высоким уровнем технической подготовки, умеющих креативно мыслить и находить нестандартные решения.

- Менеджмент. Зарождение новых методов связано с распространением в теории управления концепции системного подхода, которая в равной степени уделяет внимание как функциям, так и процессам.

- Финансы. Инновации в управлении финансами набирают обороты и обретают новые формы. Эффективными методами управления капиталом организации признаны следующие финансовые инструменты: привлечение венчурного капитала, IPO (Initial Public Offering), кредитные деривативы.

Ни одно нововведение не имеет смысла и не принесет положительного эффекта, если не будет учтено соотношение выгод и затрат по его реализации на протяжении всего процесса. Обычно выделяют три этапа оценки эффективности новых решений: измерение вложений (люди, бюджет, идеи), процесса (среднее время осуществления идей) и итогов (количество новых товаров или услуг, увеличение выручки и т.д.).

Таким образом, инновации являются главным средством обеспечения конкурентоспособности продукции и обеспечения устойчивости предприятия на рынке в

целом. Исходя из этого, управление инновационной деятельностью является одним из основных направлений стратегического управления предприятием.

Список использованных источников:

1. Вагизова В.И. Финансовые инновации в отечественной экономике // Креативная экономика. – 2008. - № 8 (20).
2. Кузнецов С.Ю. Антикризисное управление. Курс лекций: Учеб. - метод. Пос. М.: Финансы и статистика, 2010.
3. Соколова Г.Ю. Управленческие инновации как основа антикризисного управления. 2009.

© Е.В. Франк, 2018

УДК 338.24

М.О. Цыдыпова

магистрант 2 курса Института экономики и управления
ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет»

г. Улан - Удэ, РФ.

E - mail: marya.tsydyпова@yandex.ru

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ (НА МАТЕРИАЛАХ АГЕНТСТВА РЕКЛАМЫ «RED VOX»)

Аннотация

В статье описывается эффективная стратегия управления предприятием на основе процессного подхода. Автором даны определения и характеристики данного подхода. А также смоделирован бизнес - процесс работы с клиентами и рассмотрен процессный подход на примере Агентства рекламы «Red Vox».

Ключевые слова

Процессный подход, стратегия управления, бизнес - процесс, менеджмент.

Стратегия организации — это комплексный план управления, в результате которого должны укрепиться позиции организации на занимаемой нише, должны быть обеспечена координация усилий для достижения глобальных целей. Формирование стратегии состоит из множества направлений развития компании, одним из немаловажных является создание эффективной системы управления в организации.

Эффективное выполнение задач, стоящих перед организацией, зависит от построенной системы управления. В настоящее время разработано множество методик построения такой системы, однако все они лишь являются модернизацией одной большой системы управления адаптированной под российскую действительность. Также в век информационных технологий существуют «помощники» по управлению компаниями, которые также только адаптируются под данную организацию [3, С. 25 - 60], т.е. в

большинстве случаев только упрощают основные бизнес - процессы, что в значительной степени никак не влияет на весь процесс работы организации.

Наиболее передовой современный подход к управлению является процессный. Основой этой подхода является выделение системы бизнес - процессов и их управления [2, С. 30 - 35]. Из - за нового выделения функционала системы управления есть случаи непонимания менеджерами этого подхода, поэтому необходимо раскрыть сущность и основные аспекты процессного подхода. И так, процессный подход выделяет отдельные бизнес - процессы – это устойчивая деятельность (которая повторяется многократно), которая из ресурсов (входов) формирует результаты (выходы). Для выделения конкретного бизнес - процесса используется понятие проблемы, это предполагает постепенное внедрение процессного подхода. Так, необходимо сначала выделить основной проблемный бизнес - процесс, который является наиважнейшим и от него зависят другие. Для управления назначается его владелец, который делегирует полномочия ответственному по управлению данными этого бизнес - процесса, следовательно, возникает матричная структура управления [1]. Для контролирования выполнения бизнес - процесса используется не только наблюдение владельцев процессов, а сформированная система сбалансированных показателей, которые состоят из системы показателей эффективности каждого этапа работы. Из бизнес - процессов можно будет выделить плюсы и минусы организации, сразу будет сформирован отчет о возможных изменениях и повышении эффективности, на что можно идти в будущем, что и будет формировать стратегию компании.

Рассмотрим процессный подход на примере Агентства рекламы «Red Vox».

Агентство рекламы «Red Vox» – более 5 лет на рынке рекламных услуг г. Улан - Удэ (рис. 1).



Рисунок 1. Скриншот сайта Агентства рекламы «Red Vox»

ООО «Рэд Бокс» зарегистрирована 3 декабря 2015 г. Компания Red Vox в Улан - Удэ находится по адресу г. Улан - Удэ, ул. Сухэ - Батора 7, 2 этаж (здание Главпочтамта),

деятельность компании относится к услугам полиграфии, рекламным агентствам, широкоформатной печати, дизайну рекламы, изготовлению бизнес - подарков и сувениров в Улан - Удэ. Руководитель организации: генеральный директор Бальжиров Саян Евгеньевич. Выручка агентства за 2016 год составила 19 млн. руб., а прибыль 2,3 млн. руб. (рис. 2) [6].

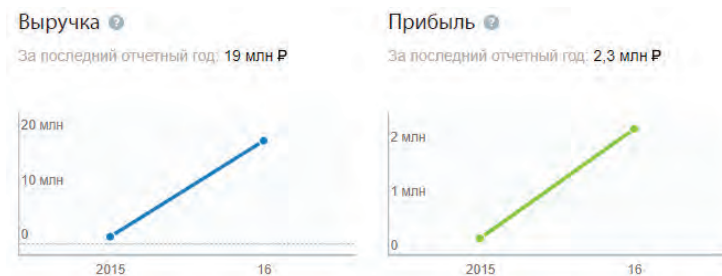


Рисунок 2. Выручка и прибыль Агентства рекламы «Red Vox» за 2015 - 2016 гг.

Организация ООО «Рэд Бокс» являлась поставщиком в 15 государственных контрактах на сумму 1,4 млн. руб. в 2016 г.



Рисунок 3. Участие «Red Vox» в государственных закупках

Миссия и цели на рынке – предоставление своим Клиентам профессиональной помощи в разработке, организации и проведении всевозможных рекламных акций.

Сегмент рынка – занять свою нишу.

Выпускаемая продукция и услуги – рекламная продукция: Товарная реклама, корпоративная реклама, политическая реклама, торговая реклама.

Теперь перейдем непосредственно на построение стратегии с использованием процессного подхода, в котором главное формальное описание процессов определяется как моделирование.

Моделирование бизнес - процессов требует, чтобы все операции предприятия были максимально понятными и прозрачными. Это позволит их анализировать наилучшим образом и выявлять различные проблемы ещё до того, как они дадут сбой.

Смоделированный бизнес - процесс работы с клиентами представлен на рис. 4.

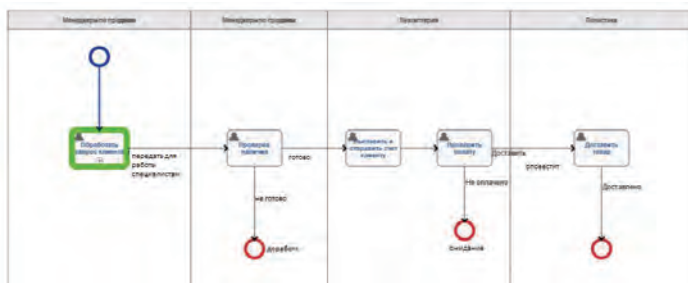


Рисунок 4. Модель бизнес - процесса работы с клиентами Агентства рекламы «Red Vox»

По модели видно, что выделяют владельцы каждого уровня работы, также выделены виды работ, включенных в процесс. В конечном итоге процесс останавливается выполнением заказа клиента и возобновляется с поступлением нового заказа. По данной модели можно описать стратегию по ориентированию на клиента, т.е. прослеживается время работы на каждом уровне, устраняются вываленные проблемы не только для ускорения процесс, но и повышения качества выполнения услуги.

Таким образом, строятся все бизнес - процессы рекламного агентства (изготовление визиток или других печатных изделий, разработка рекламного слогана, т.е. все выполняемые услуги).

Выделения наиболее важных бизнес - процессов в рамках предприятия. Во время их составления учитывается и взаимосвязь всего происходящего, а также степень взаимовлияния.

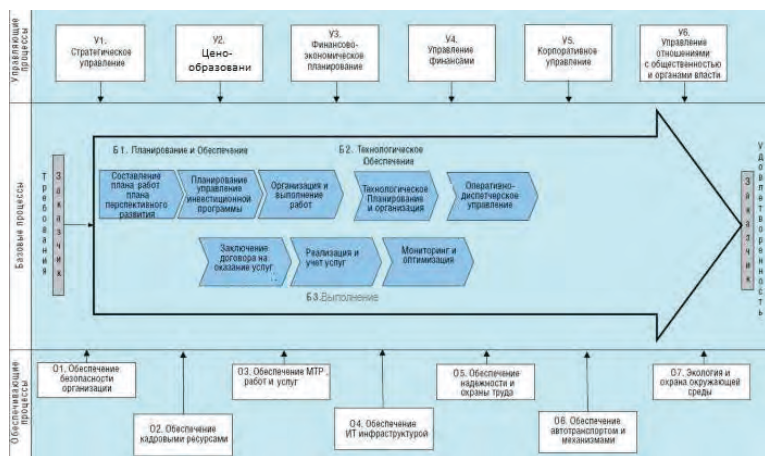


Рисунок 5. Матрица процессного подхода на примере Агентства рекламы «Red Vox»

При анализе цепочки процессов несложно обнаружить, что обмен информацией передвигается из верхнего левого угла в нижний правый. То есть в таком математическом виде описываются отношения между поставщиком и потребителем, представленные в виде

прямоугольника. В каждой ячейке матрицы при этом указываются все необходимые требования для действия, что были / совершаются / будут сделаны. Они являются своеобразными двухмерными моделями, с помощью которых можно судить о том, что и как делается и какая цель при этом преследуется.

Таким образом, можно сказать выделить преимущества Агентства рекламы «Red Box»:

- Надежность: слаженная работа коллектива – от менеджера до печатника.
- Честные сроки: четкие временные рамки проекта.
- Комплексный подход: широкий спектр услуг, в том числе – дизайн - группа, разрабатывающая макеты.
- Качество: стремимся выполнять работу наиболее эффективно и качественно.

Список использованной литературы:

1. Кукарцев Анатолий Викторович. Обзор практики внедрения процессного подхода к управлению на российских предприятиях // Вестник СибГАУ. 2007. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/obzor-praktiki-vnedreniya-protsessnogo-podhoda-k-upravleniyu-na-rossiyskih-predpriyatiyah> (дата обращения: 22.04.2017).
2. Репин В., Елиферов В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес - процессов. – М., 2012. – 544 с.
3. Стратегический менеджмент: учебник для вузов // Фомичев А.Н. – М.: Дашков и К, 2014. – 468 с.
4. Основы теории управления: учебно - методический комплекс // Дорофеева Л. И. – М.: Директ - Медиа, 2015.– 450 с.
5. Шестопал, Ю.Т. Стратегический менеджмент (для бакалавров). [Электронный ресурс] / Ю.Т. Шестопал, В.Д. Дорофеев, В.А. Дресвянников, Н.Ю. Щетинина. — Электрон. дан. — М. : КноРус, 2014. — 310 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53548>.
6. Официальный сайт Агентства рекламы «Red Box» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ra-redbox.ru>

© М.О. Цыдыпова, 2018 г.

УДК 338.46

Чагаева А. В., Магистрант

(Санкт - Петербургский Государственный Архитектурно - Строительный Университет),

E - mail: arinavadi@mail.ru

Chagaeva Arina Vadimovna, Master

(Saint - Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering)

E - mail: arinavadi@mail.ru

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ НОВОВВЕДЕНИЯМИ И ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIONS AND CHANGES IN THE ORGANIZATION

В статье рассмотрено стратегическое управления нововведениями и изменениями в организации. Изучены понятия нововведений, инноваций. Определено место

стратегическому управлению изменениями в организации. инновационных стратегий в стратегическом управлении организацией.

Ключевые слова: нововведения, инновации, новшества, строительная отрасль, инновационный менеджмент.

The article considers the strategic management of innovations and changes in the organization. The concepts of innovations and innovations are studied. A place has been assigned to the strategic management of changes in the organization. innovative strategies in the strategic management of the organization.

Keywords: innovations, innovations, construction industry, innovative management.

На современном этапе хозяйствования роль нововведений значительно возрастает. Они все более становятся главными факторами экономического роста.

Стратегическое управление нововведениями и изменениями определяет круг вопросов, касающихся планирования, организации и реализации инновационных проектов, определяющих вектор направления и дальнейшего развития предприятия. Стратегическое управление нововведениями являются основой для дальнейшего успешного развития компании. Инновационное развитие предприятия это результат профессионального менеджмента.

Нововведения и изменения в организации всегда связаны с инновациями. Термин «инновация» происходит от английского слова innovation, что в переводе означает «введение новаций» (новшества). Политика нововведений базируется на поиске технологических и инвестиционных возможностей предприятия.

Ниже представлены различные варианты определения термина «инновация»:

Инновация - это процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание (Б. Твисс).

Инновация - это такой общественно - технико - экономический процесс, который через использование практическое идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду, то ее появление на рынке может принести добавочный доход (Б. Санто).

В настоящее время в Международных стандартах в области науки, техники и инноваций, относительно технологических инноваций существуют и действуют понятия, в соответствии с которыми «инновация» - итоговый результат инновационной деятельности, реализованный в виде нового или улучшенного продукта, внедренного на рынке, нового или модернизированного технологического процесса, используемого либо в ходе практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Таким образом, инновацию можно определить как следствие инновационной деятельности.

Существует много различных классификаций инноваций, каждая из которых несет в себе смысл и логичное толкование (классификации по области применения, по мере влияния на экономику, по уровню влияния на процесс производства, по месту в производственном цикле и т.п.). Эти основные виды нововведений в организации являются наиболее важными. Они позволяют обеспечить наиболее высокий уровень производительности организации.

В мировой экономической литературе «инновация» означает процесс превращения потенциального научно - технического процесса в реальный, воплощающийся в новых технологиях и продуктах.

Ядром инновационной стратегии являются нововведения. Стратегия нововведений предполагает комбинирование инновационных направлений развития предприятия с капиталовложениями.

Главная задача стратегического управления нововведениями заключается не только в разработке инновационной стратегии, а в эффективной ее реализации. Тщательно продуманная стратегия управления нововведениями и эффективная ее реализация предоставит больше шансов компании занять позиции лидера на рынках наукоемкой продукции.

Таким образом, детально проработанная стратегия управления нововведениями позволит компании предвидеть глобальные изменения в экономической ситуации и определить пути выхода из кризисных ситуаций, обеспечит ее устойчивое развитие. Инновационная стратегия представляет взаимозависимый комплекс действий направленных на усиление позиций компании на рынке по отношению к конкурентам. С разработкой инновационной стратегии связано формирование планов проведения маркетинговых исследований и инновационных разработок.

Необходимость внедрения нововведений определяет потенциал менеджмента и условия работы предприятия. При высоком инновационном потенциале менеджмента поощряется инициатива организационных преобразований. Для осуществления руководства над подобной организацией существует особое направление стратегического управления на высшем уровне, именуемое инновационным менеджментом. Его цель - определить основные направления научно - технической и производственной деятельности фирмы в следующих областях: разработка и внедрение новой продукции (инновационная деятельность); модернизация и совершенствование выпускаемой продукции; дальнейшее развитие производства традиционных видов продукции; снятие с производства устаревшей продукции.

Успешному осуществлению нововведений могут содействовать следующие факторы:

- экономические (самостоятельность в использовании фондов;
- обоснованные цены нового продукта;
- государственная поддержка);
- организационно - управленческие (наличие планового резерва ресурсов;
- программно - целевое планирование инновационного проекта);
- социальные (четкое формирование общественных потребностей;
- ранняя диагностика реализуемости нового продукта);
- мотивационные (личные интересы работников;
- отношения с другими работниками;
- соответствие нововведения сложившимся в коллективе традициям, целям, нормам ценностям)¹⁶.

¹⁶ Саттарова, Р. Ф. Особенности формирования стратегии развития предприятий строительной сферы / Р. Ф. Саттарова, В. Андрійко // Менеджмент и маркетинг : вызовы XXI века Материалы III Всероссийской студентской научно - практической конференции. – Екатеринбург, 2017 – С. 318–321.

Таким образом, в настоящее время предприятия строительной сферы активно внедряют инновационный менеджмент, который способствует повышению уровня развития предприятия, а именно: повышению качества и конкурентоспособности производимой продукции; активизации сбыта товара; привлечению иностранных партнеров; расширению ассортимента и продвижению на рынок новой продукции; модернизации оборудования, реструктуризации и технического перевооружения производства.

Литература

1. Кулагин А.С. Немного о термине инновация А.С. Кулагин // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 56 - 59.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Учебник / Б. Санто. – Пер. с вен - гер. – М.: Прогресс, 2005. – 376 с
3. Саттарова, Р. Ф. Особенности формирования стратегии развития предприятий строительной сферы / Р. Ф. Саттарова, В. Андрийко // Менеджмент и маркетинг : вызовы XXI века Материалы III Всероссийской сту - денческой научно - практической конференции. – Екатеринбург, 2017. – С. 318–321.
4. Твисс Б. Управление научно - техническими нововведениями / Б. Твисс. – Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.

© Чагаева А. В.

УДК 65.01

Чагаева А.В.,

Магистрант

(Санкт - Петербургский Государственный
Архитектурно - Строительный Университет)

E - mail: arinavadi@mail.ru

Chagaeva Arina Vadimovna,

Master

(Saint - Petersburg State University
of Architecture and Civil Engineering)

E - mail: arinavadi@mail.ru

СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

THE ESSENCE OF THE STRATEGIC COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

В статье рассмотрена сущность стратегической конкурентоспособности организации. Изучены подходы к пониманию конкурентоспособности, раскрыта сущность понятия стратегической конкурентоспособности, выявлены основные характеристики, ключевые

аспекты и параметры конкурентоспособности, рассмотрены понятия стратегии организации и потенциала организации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегическая конкурентоспособность, стратегическое управление, потенциал организации.

Понятие конкурентоспособности является одним из важных в современной теории и практике стратегического управления. На сегодняшний день главной задачей коммерческих предприятий является повышение конкурентоспособности и закрепление позиций на рынке с целью получения максимальной прибыли [1].

Существует два вида конкурентоспособности по Р. А. Фатхутдинову: стратегическая и фактическая. Стратегическая конкурентоспособность формируется на стадиях стратегического маркетинга и инновационного менеджмента, а после изготовления товара формируется фактическая конкурентоспособность, когда идет поиск методов и средств максимального использования конкурентного преимущества готового объекта и системы сервиса [1].

Для того, чтобы определить сущность стратегической конкурентоспособности, следует также рассмотреть понятие стратегии организации.

А. Чандлер, автор одной из самых первых работ в области стратегического планирования, объяснял стратегию организации как определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей [2].

Данное определение является классическим и более удобным для реализации стратегического управления на практике. Другими словами, стратегия организации - это некий план по разработке мероприятий для достижения поставленных целей организации. В настоящее время, суть системы стратегического управления заключается в том, что организация должна обеспечивать гибкую реализацию выбранной стратегии для успеха в конкуренции, а также разрабатывать конкретные действия по достижению своих целей в постоянно меняющихся условиях внешней среды.

Выбор стратегии организации непосредственно связан с такими понятиями, как потенциал и конкурентоспособность. Потенциал организации – это совокупность всех средств по выпуску продукции и оказанию услуг. Прежде всего, это ресурсы организации, такие как финансовые, технические и технологические, информационные, кадровые, организационные (структура управления, система принятия решений, система контроля, система управления качеством и т.д.). Потенциал предприятия изменчив и в целом зависит от внешних и внутренних факторов таких как потребительский спрос, экономическая ситуация в стране, позиция конкурентов и т.д.

Потенциал предприятия во многом определяет такую важную характеристику для стратегического развития организации, как стратегическую конкурентоспособность.

По Р.А. Фатхутдинову конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [3].

Существует и другое определение конкурентоспособности предприятия, что это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Именно конкурентоспособность показывает уровень развития организации в сравнении с уровнем развития конкурентных компаний по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности.

Более краткое определение конкурентоспособности трактуется, как способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

Некоторые из ученых представляют конкурентоспособность в рамках внутренней среды компании, где достижение определенного уровня конкурентоспособности – это естественное функционирование компании.

Г.А. Яшева определяет конкурентоспособность как экономическую категорию, которая характеризует способность промышленных предприятий выпускать конкурентоспособную продукцию за счет лучшего использования имеющихся у предприятия ресурсов. Дж. Хайн и М. Эрлих определяют конкурентоспособность как способность предприятия или страны реализовывать свою продукцию. М. Портер попытался свести конкурентоспособность к продуктивности использования ресурсов. Данное понимание демонстрирует схожесть понятий «экономическая эффективность» и «конкурентоспособность» [5].

Н.С. Яшин утверждает, что конкурентоспособность предприятия связана с его возможностью и динамикой приспособления к условиям рыночной конкуренции [6]. А.В. Дементьева под конкурентоспособностью понимала возможность организации использовать свои сильные стороны, обращая внимание на продукцию того профиля, который требуется, чтобы достичь лидерства, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Анализируя определения выше представленных авторов понятия «конкурентоспособность» можно сделать выводы:

- в широком смысле организацию можно назвать конкурентоспособной при том, что она производит продукцию, превосходящую продукцию конкурентов по ряду характеристик;

- в настоящее время нет единого подхода к объяснению понятия конкурентоспособность.

Большая часть авторов рассматривают конкурентоспособность, как некую возможность, потому что при прочих равных характеристиках конкуренцию выдерживает та компания, продукция которой превосходит продукцию конкурентов по ряду свойств.

Конкурентоспособность можно определить, как необходимость посредством управления создать такие условия в компании, которые способствовали бы появлению и становлению новшеств, способностей, отличительных от компаний - конкурентов.

Следует различать понятия «конкурентоспособность продукции» и «конкурентоспособность предприятия», т. к. первое является составной частью второго. Под конкурентоспособностью предприятия понимается его реальная и потенциальная способность в реальных условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов.

Основными характеристиками конкурентоспособности являются:

- повышение привлекательности товара компании для целевой аудитории;
- повышение уровня прибыли компании от продажи товара;
- положительное влияние на удовлетворенность товарам целевого рынка.

Ключевыми аспектами конкурентоспособности являются:

- способность к соперничеству, к конкурентной борьбе;
- способность к лидерству;
- способность к победе.

Существуют параметры конкурентоспособности, которые включают в себя такие группы факторов как товарные, рыночные и ресурсные.

Товарные факторы включают свойства и функциональные характеристики продукта компании, которые способствуют повышению привлекательности и удовлетворенности

потребителей от приобретения предлагаемого товара. К товарным факторам можно отнести цвет, вкус запах товара, уникальность его свойств, срок службы товара, цена, качество, широта ассортимента и условия обслуживания и продажи товара.

Рыночные факторы определяются конъюнктурой рынка и показывают, насколько товар компании может быть конкурентоспособен в отрасли в сложившихся внешних условиях. К рыночным факторам относятся наличие товаров заменителей, количество конкурентов, сила входных барьеров на рынок и ограничения со стороны государства.

Ресурсные факторы определяются внутренней средой компании и показывают, какие ресурсы компании обеспечат ей победу в конкурентной борьбе, позволят занять более высокое положение в отрасли и обрести большую привлекательность товара. К ресурсным факторам можно отнести квалификацию персонала, возможности в маркетинге товара, запатентованные технологии, скорость и качество принятия решений и реагирования на рыночные изменения.

Литература

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер. – СПб.: Питер, 2011. – 496 с.
2. Аналоуи, Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий : пер. с англ. / Ф. Аналоуи. – М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2005. – 396 с.
3. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. — 519 с.
4. Денисова О.В. Оценка конкурентоспособности предприятия // Инновационная наука. 2016. №4–1 (16).
5. Экономический журнал [Электронный ресурс] / Яксанов Д.С. Роль конкурентоспособности в развитии промышленных предприятий – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-konkurentosposobnosti-v-razvitiy-promyshlennyh-predpriyatiy>.
6. Яшин Н.С. Конкурентоспособность промышленного предприятия: методология, оценка, регулирование. Саратов: СГЭА, 1997. 48 с.

© Чагаева А.В.

УДК 657.922:659.127.922

Ягудина А., Бирюкова В.В.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БРЕНДА КОМПАНИИ

В статье проведено исследование методик определения капитала бренда и предложен анализ наиболее распространенных подходов к оценке стоимости бренда

Ключевые слова: нематериальные активы, стоимость бренда, методы оценки

Бренд представляет собой специфический нематериальный актив. Он влияет на выбор покупателей, сотрудников организации, инвесторов и даже представителей власти. В настоящее время большинство компаний включают информацию о приобретенных брендах в свои балансовые отчеты. Некоторые компании используют данный прием для укрепления отношений с инвесторами, демонстрируя ценность бренда, заключающуюся в создании им гарантированного денежного потока, и применяют эту ценность в качестве показателя финансовой эффективности.

Существует немало моделей определения капитала бренда, учитывающих результаты исследований потребительской аудитории. Для того чтобы присвоить бренду определенную финансовую ценность, эксперты прибегают к оценке мнений и поведения потребителей, которые отслеживаются и выражаются в измеряемых параметрах, влияющих на экономическую эффективность бренда. Подобные модели бывают разной степени сложности, но все они предназначены для объяснения, истолкования особенностей восприятия брендов потребителями, которые воздействуют на покупательское поведение. Для этого используется широкий спектр метрик восприятия.

В ходе статистического моделирования, отличающегося степенью структурированности и глубины, данные показатели приводятся в иерархическом порядке, образуя своего рода переходы от осведомленности к предпочтению, а затем и к покупке. Также показатели могут распределяться с учетом их воздействия на общее восприятие потребителя, что приводит к созданию единого показателя или балла капитала бренда. Предполагается, что изменение одного из показателей или определенного их сочетания, оказывает влияние на поведение покупателя, которое, в свою очередь, влияет на финансовую ценность бренда. Понимание, интерпретация и измерение показателей капитала бренда имеют решающее значение для установления его финансовой ценности.

Отметим, что под стоимостью бренда мы будем подразумевать финансовую (денежную) экономическую стоимость (капитал бренда), но не субъективную оценку или мнение потребителей о бренде. В то время как цель процесса оценки бренда («brand valuation»), безусловно, - это определение экономической (денежной) стоимости бренда, процесс оценки брендового капитала («brande valuation») проводится с целью определения именно размера данного капитала. Несмотря на то, что большая часть подходов к определению брендового капитала основано на потребительском восприятии и количественных поведенческих установках, каждый подход отличается по своим масштабам применения, использованным показателям, по базе сравнения. Поэтому их следует рассматривать как относительные величины и показатели. Некоторые из наиболее известных моделей:

- Brand Asset Valuator (Young & Rubicam);
- Equitrend;
- BranDynamicsTM (Millward Brown)
- The Brand Equity Ten (David Aaker).

Если говорить о целях оценки стоимости бренда, то первыми, кто обратил на это внимание, были инвесторы, чтобы ввести критерий для сделок слияний и поглощений. Затем область использования стоимости бренда стала расти, и ее начали использовать в стратегическом менеджменте, бухгалтерском учете, маркетинге и др. В целом, цели (сферы) использования данной концепции можно разделить на финансовые и нефинансовые [1]. В Таблице 1 представлены нефинансовые сферы и их суть.

Нефинансовые цели оценки стоимости бренда

| № | Цель | Содержание |
|---|---|--|
| 1 | Стратегическое маркетинговое планирование | Анализ рынка и конкурентов, используемый для оценки стоимости бренда, необходим для планирования различных стратегий компании (сбытовой, товарной и др.) |
| 2 | Управление брендом | С помощью оценки можно определить основные факторы увеличения стоимости бренда |
| 3 | Внутренние коммуникации | Интеграция брендинга во все процессы компании |
| 4 | Составление маркетингового бюджета | С помощью оценки можно узнать, эффективна ли проводится рекламная и другие кампании по продвижению бюджета |
| 5 | Правовые документы | Для определения стоимости активов при ликвидации обанкротившихся компаний |

Составлено по источнику: Чернозуб О.Л. Стоимость бренда: реальность превосходит мифы // Маркетинг и исследования, №1 - 2, 2003.

Что касается финансовых целей, то, например, в корпоративных финансах оценка стоимости бренда необходима не только для сделок слияний и поглощений, но также и для оценки инвестиционной привлекательности компании. Также бренд может служить обеспечением заимствований (кредита). Например, корпорация Walt Disney несколько раз использовала свой бренд для обеспечения займов.

Однако до сих пор существует проблема учета стоимости бренда в бухгалтерском учете, в финансовой отчетности, которая так важна для различных аналитиков, инвесторов, государства и т.д. Получается, что все заинтересованные лица получают не совсем корректную отчетность по деятельности компании. Если речь идет о небольшом превышении рыночной цены над балансовой, то всю разницу относят на репутацию компании, или по - другому, на «goodwill». Однако очень часто данная разница составляет больше половины сделок, заключенных между компаниями, и гудвилл, значительная доля в котором принадлежит стоимости приобретаемых или продаваемых брендов, подлежит декомпозиции. Стоит также напомнить, что на сегодняшний день МСФО №38 обязывает компании капитализировать приобретенные гудвилл и нематериальные активы, в том числе бренды, за исключением тех, что созданы внутри компании.

Включение гудвилла, созданного при объединении бизнеса, в баланс предприятия сыграло значительную роль в процессе принятия официальной финансовой оценки бренда. С точки зрения теории, в состав гудвилла включены такие активы, рассчитать стоимость которых по отдельности крайне проблематично. Сюда можно отнести стоимость эффективной организации управления, системы качества, клиентских баз данных и т.д. Кроме того, в стоимость гудвилла входит и стоимость бренда [3].

В настоящее время и в мире, и в России имеется опыт оценки стоимости бренда с целью включения в баланс предприятия. Так, например, МСФО позволяют оценивать нематериальные активы двумя способами, определив один из них в своей учетной

политике: с помощью модели учета по фактическим затратам, либо модели учета по переоцененной стоимости. В связи со вступлением в действие IV части ГК РФ, с 1 января 2008 г. в России были введены ПБУ 14 / 2007, утвержденные приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. № 153н. В соответствии с правилами, коммерческие организации могут (это также элемент учетной политики) проводить переоценку группы однородных нематериальных активов. Делать это можно не чаще одного раза в год [4]. Таким образом, основа для включения стоимости бренда в баланс предприятия уже давно существует. В настоящее время предприятия в России и за рубежом включают стоимость бренда в баланс. Для этого используется модель учета по фактическим затратам, кроме того применяется амортизация. Один из главных критериев успешного бренда – это способность с течением времени не только не терять стоимость в результате амортизации, но и наоборот, наращивать ее. Поэтому для учета бренда в балансе логичнее применять модель учета по переоцененной стоимости [5].

Не смотря на существенное продвижение в законодательной базе, практика включения стоимости бренда, созданного внутри предприятия, не распространена. С одной стороны, не доработана нормативная база, с другой стороны, отсутствуют устоявшиеся научные представления о бренде и его стоимости. Предполагается, что с течением времени нормативная база будет усовершенствована и накопится достаточная практика для того чтобы включать стоимость бренда, созданного внутри предприятия, в баланс, что позволит использовать механизм регулярной / ежегодной переоценки стоимости бренда.

Прежде всего, необходимо понимать цель оценки стоимости бренда на предприятии. Например, целью может стать увеличение привлекательности предприятия для инвесторов и повышение капитализации предприятия. Или тот факт, что стоимость бренда помогает при определении цены франшизы [6]. При этом следует иметь в виду именно базовую ставку, к которой впоследствии необходимо применить поправочные коэффициенты: на разных географических рынках стоимость франшизы одного и того же бренда может различаться в разы. Для внутренних целей (например, для определения эффективности рекламных или маркетинговых мероприятий) правильным будет использовать показатели исследовательских моделей (например, осведомленность о бренде, отношение целевой аудитории к бренду и т.д.), поскольку ценность бренда основана на взаимодействии с клиентами. Такой процесс в системе управления брендом необходимо проводить регулярно, и его логичнее называть «мониторингом капитала бренда». Он также должен являться частью системы управления брендом на предприятии.

Автор определения «капитал бренда» Дэвид Аакер трактует его как «совокупность активов (пассивов), связанных с марочным названием и символом, которая увеличивает (или уменьшает) ценность товара или услуги для фирмы... клиентов этой фирмы» [7]. Пол Фелдвик сформулировал иную концепцию, в которой понятие «капитал бренда» рассматривается с двух сторон: со стороны ценности для потребителя и со стороны ценности для компании. Причем если к ценности для потребителей относятся исследовательские показатели (узнаваемость, отношение к бренду и т.д.), то к ценности для компании – в основном финансовые. Исходя из этого логично не объединять исследовательские и финансовые показатели в одном понятии.

Большое число исследователей определяют бренд как образ в умах потенциальных потребителей, который включает комплекс ощущений (узнавание, восприятие, отношение,

приверженность и т.д.) [6]. Таким образом, к капиталу бренда будет правильное отнести значения именно этих исследовательских критериев. При этом капитал бренда будет отражать ценность бренда для потребителей. Ценность бренда для предприятия логичнее измерять, используя показатель стоимости бренда. Для того чтобы использовать методику расчета стоимости бренда в бухгалтерском учете, она не должна быть излишне сложной и громоздкой. Наоборот, методика должна быть понятной и прозрачной. При этом доля исследовательских показателей должна быть сведена к минимуму.

В соответствии со стандартами МСФО, эксперты выделяют три основных подхода к оценке стоимости бренда: доходный, затратный и рыночный (сравнительный).

1) Затратный подход.

Затратный подход основан на определении затрат на создание, развитие, разработку, продвижение, рекламу, защиту бренда. В Таблице 2 представлены основные методы оценки в рамках данного подхода. Также в таблице присутствует деление на методы по фактической (стоимость бренда в денежных единицах) и относительной стоимости (стоимость бренда оценивается при помощи экспертных оценок, различных индексов, баллов, информации о товарах - аналогах и т.д.)

Таблица 2

Методы затратного подхода

| Название метода | | Авторы, исследователи | Стоимость бренда определяется как: |
|-------------------------|---|---|---|
| Относительной стоимости | Метод восстановительной стоимости марки (Метод вычисления затрат на замещение торговой марки / учетной стоимости) | G. Smith (1997) R.Reilly and R. Schweih's (1997) | Величина затрат, необходимых для того, чтобы довести абстрактный небрендированный товар до уровня брендированного. Также можно вычислить учетную стоимость, то есть сумму всех маркетинговых расходов на бренд с учетом дисконтирования |
| Фактической стоимости | Метод суммарных издержек или затрат (Метод стоимости создания) | W.Repen (1998) | Сумма всех затрат на создание и развитие бренда, прошлые затраты на рекламу и продвижение приводятся к текущим ценам. |
| | Метод стоимости расширения / восстановления / деления | R. Reilly and R. Schweih's (1999) | Потенциальные издержки развития бренда для достижения текущего положения |
| | Метод капитализации затрат на бренд | M. Boos (2000) | Предполагаемая стоимость рекламы |

Сост. поисточнику: Salinas G. The International Brand Valuation Manual / John Wiley and Sons, Ltd. 2009 - 04 - 17.

К достоинствам данного подхода можно отнести его универсальность и удобство применения, поскольку расчет производится в соответствии со стандартами бухгалтерской практики. К недостаткам можно отнести то, что в нем не учитывается влияние бренд - менеджмента, т.е. конкурентоспособность бренда, его узнаваемость, риски, связанные с ближайшими конкурентами. К недостаткам подхода также стоит отнести тот факт, что если бренд существует на рынке достаточно давно, то трудно определить все понесенные им издержки.

Данный метод как правило не применяется на практике, только в случае легко заменяемых активов, таких как программное обеспечение или база данных потребителей. Кроме того, данный подход правильнее использовать в качестве вспомогательного к доходному.

2) Сравнительный подход.

Методы сравнительного подхода основываются на концепции рыночной цены – наиболее вероятной цене отчуждения, в которой отражена полная информация по продаваемому активу. Как и в оценке стоимости бизнеса, цена может быть получена на основе анализа исторических продаж, сопоставления сделок и использования синтетических мультипликаторов. Однако, как уже отмечалось ранее, рынок бренда является неразвитым и, следовательно, сбор информации о схожих сделках может быть затруднительным и затратным.

Несмотря на это, данный подход хорошо применяется для оценки активов, которые не являются уникальными. То есть в случае с брендом, его используют не как основной критерий, а только, допустим, для расчета справедливой стоимости или экономической выгоды от использования актива, когда сделка включает бренд - аналог в рамках той же самой отрасли.

Многие авторы предлагают другую классификацию, выделяя методы экспертного подхода в отдельную группу. Стоит отметить, что данный подход представляет собой методы оценки прибыли, генерируемой брендом. Однако найденная прибыль корректируется на мультипликатор, и для разных методов формула мультипликатора и способ определения прибыли могут отличаться. Более того, в рамках данного подхода существуют методы, которые применяют различные экспертные оценки, баллы, коэффициенты важности и т.д. Таким образом, в целом, экспертный подход является широко применимым, но стоит иметь в виду, что социологические методы, близкие концепции Brand Equity, экспертные оценки и мультипликаторы всегда несут в себе определенную долю субъективности. Поэтому, возможно возникновение некоторых отклонений и колебаний в итоговых значениях. Также, полученная данным подходом стоимость бренда может значительно отличаться от результатов других методов. В защиту данного подхода можно отнести то, что, например, анализ силы факторов в методе Interbrand для каждого бренда позволяет проводить различные сравнения и, возможно, даже определять набор факторов стоимости бренда, которые в большей степени увеличивают силу бренда и, следовательно, его стоимость [8].

3) Доходный подход.

На сегодняшний день доходный подход, безусловно, является наиболее распространенным для оценки стоимости бренда. Он основан на оценке дохода, который бренд может принести компании в будущем («DCF» approach), и сочетает в себе набор

методик, используемых для сравнения бренда с небрендируемым («noname») товаром - аналогом. В рамках данного подхода существует порядка 12 различных методов, каждый из которых имеет свои достоинства, недостатки и область применения.

Например, такие:

- методы, использующие Conjoint анализ;
- разница в рентабельности;
- соотношение цены и объемов продаж;
- методы дисконтированных денежных потоков (DCF) и др.

Безусловно, это далеко не весь список методов. Каждый из них обладает как достоинствами, так и недостатками, и все их можно объединить в недостатки самого доходного подхода. Во - первых, иногда бывает невозможно найти небрендируемый товар - аналог. Более того, часто возникают сложности с выделением из денежного потока, создаваемого в целом нематериальными активами, той доли, которую приносит бренд. Далее, например, в рамках метода роялти, только несколько компаний могут быть фактически сравнимы. Многие методы на практике тяжело применимы к высоко прибыльным нематериальным активам или дают корректный результат только на небольшом горизонте планирования (3 - 5 лет). И хотя почти все методы доходного подхода реализуемы, в России рыночную стоимость имеют далеко не все компании, в связи с чем не исключены проблемы с получением необходимой для расчетов информации.

Библиографический список

1. Salinas G. The International Brand Valuation Manual / John Wiley and Sons, Ltd. 2009 - 04 - 17.
2. Чернозуб О.Л. Стоимость бренда: реальность превосходит мифы // Маркетинг и исследования, №1 - 2, 2003.
3. Просвирина И. Стоимость бренда: взгляд финансиста // Бизнес - ключ. 2007. № 5.
4. Приказ Министерства финансов РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н.
5. Перфильев А.В. Управление стоимостью бренда как часть системы управления брендом на предприятии. Екатеринбург: УПРАВЛЕНЕЦ № 3 / 43 / 2013.
6. Перция В. Брендинг. СПб.: Питер, 2005.
7. Аакер Д. Создание сильных брэндов. М.: ИД Гребенникова, 2003.
8. Никулина К.Г. Методы оценки стоимости бренда // Экономика и право, 2012. №4. С.31 - 36.
9. Бирюкова В.В. Управление сбалансированным развитием предприятий нефтяной промышленности. Научный рецензируемый журнал "Вестник СибАДИ". 2016;(1(47)):87 - 94.
10. Саяхова Д.М., Бирюкова В.В. Стратегия управления брендингом нефтяной компании в части розничной реализации. В сборнике: инновации в управлении региональным и отраслевым развитием. Материалы Всероссийской с международным участием научно - практической конференции. 2017. С. 342 - 245.

© Ягудина А., Бирюкова В.В.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ В ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях возрастающей конкуренции на мировом и отечественном рынках усиливается роль персонала как ключевого стратегического ресурса, позволяющего компаниям достигать своих целей и быть эффективными, что в свою очередь вызывает необходимость концентрации усилий служб управления персоналом на осуществлении эффективного отбора квалифицированного персонала.

Методы отбора персонала - это комплекс стандартизованных процедур, которые существуют для облегчения процесса отбора кадров [1]. В течение многих десятилетий ведущие компании использовали так называемую «классическую триаду» методов: заполнение аппликационной формы кандидатом, интервью и рекомендации с предыдущего места работы. Иногда эти методы использовались по отдельности, но в основном они применяются именно для комплексного достижения наилучшего результата в отборе кадров.

Несмотря на то, что данный подход все чаще подвергается критике со стороны многих современных теоретиков и практиков менеджмента, эта совокупность методов продолжает активно применяться в практике отбора персонала на более, чем 80 % всех предприятий в мировой практике управления персоналом [1]. Такая консервативность часто приводит к избранию «неправильных» кандидатов и способна негативно повлиять на уровень производительности персонала предприятия организаций. Среди недостатков «классической триады» выделяют следующие: шаблонность аппликационной формы, недостаточность полученных данных аппликационных форм для принятия обоснованного решения о потенциале успешности функционирования кандидата на данной должности, а также высокая вероятность того, что результаты интервью подвержены влиянию субъективных факторов, так как даже квалифицированные HR-специалисты часто не могут полностью абстрагироваться от собственных предпочтений и стереотипных представлений во время работы с кандидатами.

Данная группа методов является основой, на базе которой некоторые специалисты и компании пытаются разработать новые, более прогрессивные методы отбора персонала. Чаще всего результатом этих попыток являются модификации классических методов, самыми популярными из которых являются следующие.

1. Использование резюме (CV) вместо стандартизированной анкеты. Использование данного метода предоставляет кандидату возможность творчески выразить свои мысли и проявить такие умения и навыки, как формулировка собственных мыслей четко и лаконично, способность выделять важную информацию, логическое мышление и

креативность. Другим преимуществом использования резюме является то, что разработка документа и его презентация возложена на кандидатов, а не на предприятие [3]. Это способствует экономии времени и средств компании. Но и такая модификация стандартной анкеты не является идеальной: имея свободу формулировки резюме, кандидат может попытаться «обойти» свои слабые профессиональные стороны или не вспоминать о них вообще. Кроме того, оформляя резюме собственноручно, кандидату легче предоставить информацию, которая является ложной (как частично, так и полностью).

2. Замена обычной печатной формы анкеты на онлайн-версию. Переход на цифровые версии анкет позволяет экономить средства предприятия и уменьшить количество времени, которое требуется для получения анкеты, обработку собранных данных и уведомления кандидата о конечных результатах отбора [2].

3. Повышение уровня квалификации интервьюера, который работает с кандидатами. Данное мероприятие способствует избеганию многих типичных ошибок, которые склонны допускать в своей работе большинство интервьюеров.

4. Разработка шаблонного «сценария», согласно которому будет проводиться интервью с каждым кандидатом. Если используется такой метод проведения интервью, взаимодействие кандидатов с HR-менеджером становится стандартизованным и более предсказуемым. Данное мероприятие способно значительно уменьшить риск возникновения недоразумений или конфликтных ситуаций между кандидатом и интервьюером.

Использование одного или нескольких вышеперечисленных подходов предоставляет предприятию возможности более эффективно использовать традиционные методы отбора персонала, но зачастую эти альтернативные методы не могут полностью ликвидировать недостатки «классической триады» методов.

Наиболее точным и эффективным методом отбора персонала сегодня считаются центры оценки (с английского: assessment centres). Преимуществом центров оценки является то, что они предоставляют возможность протестировать кандидатов на практике и выбрать лучшего кандидата, опираясь на результаты их действий. Центры оценки используют различные виды тестов и задач для формирования комплексной оценки практических навыков и умений кандидатов. Письменные задания, такие как анализ ситуации и разработка рекомендаций, помогают оценить аналитические навыки кандидата, а моделирование определенных ситуаций (жалобы недовольного клиента или конфликты на рабочем месте) показывает, насколько кандидат способен быстро принимать правильные решения в стрессовых ситуациях. Работа с презентациями также является важным аспектом, поскольку позволяет оценить креативность, аналитические способности и коммуникационные навыки кандидата. Также в центрах оценки могут использоваться и другие виды испытаний, а именно - тестирование претендентов, как психологическое, так и профессиональное [6]. Значительным преимуществом использования центров оценки является возможность получения достоверной информации о практических навыках и умениях кандидата. Однако, услуги центров оценки являются достаточно дорогими. Кроме того, использование услуг центра оценки не является гарантией того, что избранный кандидат был лучшим претендентом, ведь кандидат может получить недостоверную оценку из-за субъективного восприятия или недостаточной квалификации ассессора.

Таким образом, следует отметить, что в настоящее время не существует «идеальной» системы отбора персонала, однако теоретикам и практикам менеджмента удалось разработать ряд мероприятий и методов, которые позволяют значительно повысить эффективность традиционных методов или же полностью их заменить на более прогрессивные. Таким образом, для каждого предприятия важным является анализ собственных нужд в отборе персонала, а также разработка и практическое использование соответствующего комплекса методов отбора персонала с учетом результатов их анализа.

Список использованной литературы:

1. Йеттер, В. Эффективный отбор персонала. Метод структурированного интервью / В.Йеттер. – Х.: Изд - во «Гуманитарный Центр», 2014. – 360с.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождение персонала : учебно - практическое пособие / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, И.А. Федорова ; под ред. А.Я. Кибанова. - М.: Проспект, 2013. - 75 с.
3. О'Нил, Дж. Интервью при отборе. 58 вопросов из практики крупнейших компаний мира / Джон О'Нил. – М.: Карьера Пресс, 2013. – 272 с.

© О. М. Яско, О. С. Резникова, 2018.

УДК 331

Яско Ю.С.

обучающаяся 1 курса магистратуры направления подготовки
38.04.03 «Управление персоналом»

Резникова О.С.

д.э.н., заведующий кафедрой управления
персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность каждого предприятия требует от него гибкой системы управления не только материальными и финансовым ресурсами, но и трудовыми. В целом, качество кадрового обеспечения работы организации является ключевым элементом его потенциального успеха.

Существует большое количество методик оценки качества персонала, но отдельные из них содержат элементы субъективизма и лишь частично учитывают реальное стремление работников к изменениям, прогрессивные технологии, готовность к ответственности, которая на них возлагается.

Поэтому формирование комплексного показателя, который будет оценивать качество персонала, является важной задачей руководителей и работников соответствующих структурных подразделений.

Отдельные исследователи рассматривают качество персонала с позиций роли, которую он занимает в структуре ресурсов. В частности, под качеством персонала, как составляющей экономической безопасности предприятия понимают процесс предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия через риски и угрозы, связанные с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом [3].

Международное разделение труда под влиянием глобализационных процессов изменяется в сторону усиления миграционных потоков, использования международных аутсорсинговых услуг в работе организаций, географической удаленности производственных подразделений предприятий от материнской компании. Это дополнительно накладывает существенные требования к качеству персонала в тех подразделениях, которые находятся вне географической точки базирования основного офиса. Четкость бизнес-процедур, требований к профессиональному и личностному уровню работника – это те ориентиры, которые помогают по формализованным признакам определить целостную картину видения системы управления персоналом.

По утверждению Мескона М., Альберта М. и Хедоури Ф., управление персоналом должно базироваться на таких принципах [4, с. 281]:

- человек – основа корпоративной культуры. Успешные предприятия уделяют большое внимание персоналу; когда людей ставят на вершину изменений, они становятся движущей силой этих изменений;

- менеджмент для всех. Управление должно осуществляться на трех уровнях: высшее руководство, среднее руководство («команда») и нижнее звено («сотрудники»);

- эффективность как критерий успеха организации, заключается в достижении цели с оптимальным использованием ресурсов и максимизации прибыли;

- взаимоотношения как критерий успеха организации;

- качество как критерий эффективности. Необходимо работать с пятью взаимосвязанными подсистемами качества: личное качество, качество команды, качество продукции, качество сервиса и качество организации;

- команда как критерий успеха организации. Все команды и отдельные сотрудники, которые входят в команду, вносят вклад как в успех, так и в провалы в организации;

- обучение – ключ к развитию и переменам и неотъемлемая часть жизненно важного процесса продвижения организации.

Не смотря на то, что данные принципы были описано еще в конце 20 века, они не теряют своей актуальности, поскольку направлены на построение таких условий труда, которые бы обеспечивали возможность максимально полной реализации потенциала персонала и достижение экономической эффективности работы предприятия.

В практике управления персоналом существует достаточное количество методик, направленных на оценку качества персонала, основные из которых объединены в группы, позволяющие учитывать результаты труда, личные качества работников и трудовые процессы.

Наиболее объективными являются комбинированные методы оценки, которые формируют интегральный показатель оценки по всем направлениям, которые указаны выше.

Последовательность проведения оценивания должна происходить согласно следующей процедуры.

1. Установление целей и ожидаемых последствий проведения оценивания.
2. Выбор категории работников, в отношении которых будет проводиться оценивание.
3. Выбор критериев оценивания.
4. Установление нормативных значений и допустимых отклонений от них.
5. Проведение оценивания.
6. Анализ и интерпретация результатов оценивания.
7. Представление результатов оценки руководству предприятия или ответственным лицам для принятия решений.
8. Выполнение решений и контроль над ним.

После проведения оценки и выполнения решений, которые были приняты по его результатам, очень важным элементом системы управления персоналом является наличие четкой процедуры мотивации персонала.

Следует отметить, что критерии оценки могут существенно варьироваться в зависимости от специфики работы организации – к работникам производственных подразделений выдвигаются одного типа требования, к работникам сферы услуг требования абсолютно другие. Также должны учитываться как профессиональные компетенции, так и наличие личностных качеств, которые влияют на особенности трудовой деятельности.

Проведение оценки не может быть единовременным мероприятием, а наибольшую репрезентативность могут дать только динамические данные с основательным анализом причин, повлиявших на результаты оценивания.

Дальнейшая корректировка инструментов воздействия управленческой системы на персонал должна базироваться именно на выявленной связи между отдельными факторами влияния на результаты работы персонала или качество трудовой активности.

Список использованной литературы:

1. Анцупов, А.Я. Социально - психологическая оценка персонала: теория и практика: монография / А.Я. Анцупов, В.В.Ковалев. – М.: Проспект, 2018. –352 с.
2. Асалиев, А.М. Оценка персонала в организации / А.М.Асалиев, Г.Г. Вукович, Кириллова О.Г., Косарева Е.А // Учеб.пособие.–М.: Инфра–М, 2016. – 176с.
3. Вучкович, А.А. Оценка результатов деятельности // А.А.Вучкович – М.:МЦФЭР, 2010. – 848с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2017. – 672 с.

© Ю. С. Яско, О. С. Резникова, 2018.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.В. Веселов
курсант, КФКрУ МВД РФ
г. Симферополь
E - mail: 22wesel22@mail.ru

Научный руководитель
Д.А. Сафонов
подполковник полиции, к.ю.н.,
старший преподаватель кафедры
уголовного процесса и криминалистики КФКрУ МВД РФ
г. Симферополь

О ПЕРСПЕКТИВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОЛИЦИЕЙ РОССИИ

В современных условиях широкого использования криминалитетом технических новинок, наша обязанность - идти на шаг впереди, или, как минимум, не отставать от возможностей преступников. Фактором неожиданности для преступников непременно будет выступать применение неизвестных им ранее технологий и научно - технических средств к противостоянию, к которым они еще не готовы. Процедура расследования преступления включает в себя получение, накопление, хранение, переработку, передачу и использование информации с целью установления объективной истины. Интенсивное развитие новейших технологий в сфере коммуникаций, глобальные интеграционные процессы вызывают потребность правоприменительных органов в качественной информационной поддержке, высокой скорости получения информации и применение технических новинок.

Ключевые слова

Криминалистика, новые технологии, 3D - визуализация, БПЛА.

Мир правоохранительных органов сейчас сильно отличается от того, который существовал ранее, 15 лет назад, единственной «технологией», в которой нуждались сотрудники полиции, было полицейское радио и местонахождение ближайшего платного телефона. Сегодня полицейские имеют автомобильные видеокамеры, радиолокационные станции мониторинга движения, компьютерные терминалы для автомобилей с доступом в Интернет, телекамеры и, конечно же, персональные мобильные телефоны. За сравнительно небольшой промежуток времени технологии продвигались не по дням, а по часам, изменив поведение полицейских практически во всем. Теперь невообразимое ранее не только воображается, но и проявляется. И этому нет конца.

3D - визуализация места происшествия

Для успешного раскрытия преступления одним из самых важных процессов является процедура сбора и фиксации доказательств, средства и методы которой весьма разнообразны. Широко используются средства освещения, поисковые, оптические, измерительные и другие приборы. Следовательно, чем шире будет выбор средств и

методов, используемых при обнаружении и фиксации следов при осмотре места происшествия, тем объективнее будет картина места происшествия.

Использование современного цифрового фотооборудования значительно упростило и ускорило работу следователя, но при этом все равно необходим поиск новейшего оборудования и новых методов фиксации, отвечающих современным реалиям. Одной из последних прорывных технологий является сканирование и моделирование в трехмерной плоскости различных объектов. Поэтому, уже сейчас важно создать методику использования современного трехмерного (3D) оборудования в целях повышения качества и скорости проведения следственных действий. Трехмерное (3D) сканирование заключается в детальном исследовании материальных объектов с созданием впоследствии точной копии этого объекта, только в цифровом формате [1].

Использование трехмерного (3D) сканирования устраняет стандартную сомнительную ситуацию, когда при проведении осмотра уполномоченное лицо, изучая предметы обстановки, осматривая вещественные доказательства для их изъятия и фиксирования в протоколе, вынуждено своими действиями менять их положение. Это автоматически меняет реальную обстановку на месте происшествия. Исключить этот фактор позволит применение современного трехмерного (3D) оборудования, использование которого позволяет зафиксировать первичную обстановку места происшествия.

К тому же, трехмерное лазерное сканирование дает возможность вернуться, даже спустя годы, для повторного изучения и проведения точных измерений начальной картины места происшествия, перемещаться по всей площади, увеличивать и уменьшать масштаб для тщательного изучения каждой детали.

Возникает вопрос, почему бы не использовать данное оборудование в проведении следственных мероприятий? Например, за несколько секунд можно получить объемное изображение следа обуви, оставленное преступником на месте преступления. И, как следствие, с помощью специальных программ предоставляется возможность автоматически определить анатомические особенности лица, такие как: рост, вес, пол, особенности походки и т.д. А также в онлайн режиме отождествить с уже имеющимися в базе следами и идентифицировать заподозренного.

Использование беспилотных летательных аппаратов

Беспилотный летательный аппарат (БПЛА) - разновидность летательного аппарата, управление которым осуществляется без пилота на борту. Использование БПЛА в полиции становится все более популярным. Но, к сожалению, пока нет исследований по оценке эффективности использования дронов, хотя эта технология может повысить способность полиции выполнять надзорную работу, по сравнению с другими (более традиционными) методами [2].

Беспилотные летательные аппараты могут помочь патрулировать в местах, которые полицейским просто не доступны. Они могут предоставлять информацию в режиме реального времени диспетчерам и аналитикам преступности. Появляется возможность быстро получать важную информацию о совершенных преступлениях и чрезвычайных ситуациях. Кроме того, беспилотные летательные аппараты могут захватывать видео и изображения преступлений, дополняя тем самым доказательственную базу стороны обвинения. БПЛА могут использоваться для преследования преступников. По различным оценкам, это обойдется силовикам намного дешевле и безопаснее, чем применение

мотоциклов, машин и вертолетов. Покупка дрона и его длительная эксплуатация обойдется в сумму меньшую, чем одна погоня с использованием вертолета (что возможно далеко не всегда) и двух полицейских машин. Вдобавок к этому, применение беспилотников никак не угрожает жизни полицейских.

Представим ребенка, потерявшегося в переполненном парке аттракционов, туриста, заблудившегося в пустыне, пациента с болезнью Альцгеймера, который вышел из дома и не вернулся. Дроны, оснащенные камерами, устройствами считывания номерного знака, а также программным обеспечением распознавания лиц, могут увеличить вероятность нахождения их, не говоря уже о скорости, с которой пропавшие будут найдены.

Таким образом, БПЛА обеспечивают идеальное решение проблем и ограничений, с которыми сталкиваются другие методы наблюдения, такие как отслеживание по GPS, наблюдение с камеры видеонаблюдения, биометрическое наблюдение и наземное патрулирование.

Список использованной литературы:

1. Thor3D [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://thor3dscanner.com/>
2. Беспилотники: воздушные роботы мирного назначения [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://www.equipnet.ru/articles/hi-tech/hi-tech_1478.html
3. Российские и зарубежные беспилотники (БПЛА) [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://militaryarms.ru/voennaya-tech/aviaciya/bespilotnye-letatelnye-apparaty/>

© А.В. Веселов, 2018

УДК 34

Р.С. Диденко

магистрант 2 курса Рф ФГБОУ ВО «РГУП»
г. Ростов - на - Дону, Россия

РОЛЬ СУДОВ В ДЕМОКРАТИЧЕСКОМ ГОСУДАРСТВЕ

Аннотация

В любом правовом демократическом государстве имеет место разделение властей как гарантия от возможной узурпации власти каким - либо органом, организацией, группой лиц или отдельным лицом. Существует три ветви власти: законодательная, исполнительная и судебная. Каждая из ветвей власти имеет свое назначение, задачи и полномочия, необходимые для решения этих задач. Каждая из властей не должна подменять другую, осуществлять ее функции. Таким образом, судебная власть – одна из трех властей, самостоятельная и независимая от законодательной и исполнительной властей.

Ключевые слова

Судебная система, судебная власть, судебная реформа, демократическое государство.

В каждом демократическом государстве действует правило, согласно которому как само государство, так и отдельные личности должны соотносить свои поступки с правом. Но столкновения их интересов и различное понимание права порождает неизбежные правовые конфликты. Задача предотвращения таких конфликтов возложена на правоохранительные органы и, прежде всего суды, как независимое звено государственной власти, призванное своими специфическими средствами и специальным аппаратом защищать права и свободы людей, утверждать законность и справедливость.

Рыночное хозяйство, основанное на частной собственности и свободе предпринимательства, постоянно расширяет сферу действия судов. Судебная власть приобретает универсальный характер, поскольку становится участником осуществления всех функций государства и в то же время она приобретает независимость по отношению к другим ветвям власти. Независимая судебная власть является центром правового государства и конституционализма, главной гарантией свободы народа.

Правосудие обеспечивает обществу разрешение всех конфликтов между людьми и государством без насилия, на основе известных всем правовых правил. Конечно, право тоже представляет собой определенную меру принуждения, но эта мера согласована с обществом и воплощена в законах. Каждый человек должен жить с уверенностью, что применение к нему принуждения возможно только через суд, и при этом он будет иметь возможность защищаться от обвинений, пользоваться демократическими процессуальными правами.

Большая и труднейшая проблема для любой демократической судебной власти состоит в том, чтобы не поддаваться политическим влияниям. Демократическое устройство судебной системы выработало определенные принципы, способные исключить или хотя бы ослабить политическое давление на судебную власть. [1, с. 635] Этому служит непартийный характер судебного корпуса и подлинная независимость любого суда. Суды разрешают социальные и политические конфликты только в строго юридических формах.

Во всех демократических государствах роль судов признается незаменимой и постепенно возрастает. Наряду с судами общей юрисдикции в большинстве стран создана специальная юстиция, конституционные суды. Функции судебной власти помогают становлению институтов демократии и свободы.

В Российской Федерации граждане еще не имеют доверия к судебной власти, не рассматривают суд, как защитника. Этому способствует неукмплектованность судейского корпуса, недостаточное финансирование судов и юридическая подготовка многих судей. До сих пор в стране не завершена судебная реформа, не приняты многие необходимые законы в области судопроизводства. Но в целом судебная власть приобрела демократическую направленность и формы, способствуя становлению правового демократического государства и созданию надежной защиты прав и свобод граждан.

Список использованной литературы

1. Баглай М.В. Конституционное право Российской Федерации: учеб. для вузов. – М.: Норма, 2007. - 784 с.

© Р.С. Диденко, 2018

МЕСТО СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В Российской Федерации судебной властью обладают только суды, другие правоохранительные органы ею не наделены. Вместе с органами законодательной и исполнительной власти иными государственными органами суды осуществляют государственную власть, источником которой является народ. Непосредственным выражением этого служит включение в состав судов наряду с профессиональными судьями народных и присяжных заседателей. Иногда наряду с государственными судами действуют суды на общественных началах – третейские суды. Суды, действующие на общественных началах, не обладают государственной властью, не входят в единую систему судов, их решения не обеспечиваются государственным принуждением.

Ключевые слова

Судебная система, судебная власть, судебная реформа, демократическое государство.

Судебную власть в Российской Федерации осуществляют суды. Судебная власть принадлежит только судам в лице судей и привлекаемых в установленных законом случаях к осуществлению правосудия представителей народа. В последние годы значительно расширена компетенция судов по разрешению правовых споров. Гражданам предоставлено право обжаловать в суд неправомерные действия должностных лиц и органов, прокурору – обращаться в суд с протестом на незаконные акты, принимаемые местными органами власти и управления. Рассмотрение хозяйственных споров также отнесено к компетенции судов – с этой целью образованы специализированные арбитражные суды.

Образован также Конституционный Суд для рассмотрения дел о конституционности нормативных актов и международных договоров, правоприменительной практики. В некоторых субъектах Федерации также образованы Конституционные Суды. Компетенция суда будет расширяться и в дальнейшем.

Главы о судебной власти имеются в конституциях и уставах некоторых субъектов РФ. В них принимаются также законы, относящиеся к судебной деятельности, но такое регулирование иногда выходит за сферу предметов ведения субъекта РФ. Конституции закрепляют гарантии прав граждан в их отношениях с судебной властью, организацию судебной системы и статус судей. Это обусловлено необходимостью исключения возможного судебного произвола по отношению к гражданам, закрепления гарантии правосудия, создания иерархической структуры, способной обеспечить возможность обжалования судебных решений и приговоров, а также гарантировать высокий статус и независимость деятелей юстиции.

В главе Конституции РФ «Судебная власть» одна статья посвящена прокуратуре, но прокуратура и суд абсолютно независимы друг от друга и обладают различными функциями, хотя прокуратура оказывает существенное содействие осуществлению судебной власти. [1]

Судебная власть выступает как разновидность государственной власти наряду с исполнительной и законодательной, и ее органы пользуются самостоятельностью. В своей деятельности по осуществлению правосудия они никому не подотчетны. Суды связаны с законодательной и исполнительной властью обязанностью применять законы и другие нормативные правовые акты, а также в отношении назначения судей на их должности, но судебная власть обладает правом фактической отмены законов, указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ, если они будут признаны ею неконституционными. Судебная власть полностью самостоятельна в вынесении решений и приговоров, но их исполнение относится к обязанностям исполнительной власти. Таким образом, функции и полномочия судебной власти служат противовесом в отношении двух других ветвей власти, а в совокупности с ними составляют единую государственную власть.

Конституция РФ распространяет принцип разделения властей также на субъекты РФ, которые вправе самостоятельно образовывать собственные органы судебной власти, наряду с органами законодательной и исполнительной власти. С другой стороны природа судебной власти предполагает функционирование только при своеобразной существовании вертикали судебных органов снизу доверху, и Конституция РФ отдает предпочтение именно такому подходу. В России судебный федерализм признается не соответствующим ее конкретным условиям, с чем не согласны некоторые субъекты РФ. В 1996 г. Президент РФ издал Указ о приведении судебного законодательства субъектов РФ в соответствие с Конституцией РФ и федеральным законодательством о судах общей юрисдикции, включая военные и арбитражные суды.

В 90 - е годы произошла значительная демократизация судебной системы, получившая название судебной реформы, которая при своем завершении должна обеспечить реализацию единых конституционных принципов правосудия и статуса судей, поднять престиж судебной власти, гарантировать ее независимость и высокий профессионализм.

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 N 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 N 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 N 2 - ФКЗ, от 21.07.2014 N 11 - ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 04.08.2014, N 31, ст. 4398.

© Р.С. Диденко, 2018

УДК 347

Н.А. Антонова

К.ю.н., доц., ИСОИП(ф)ДГТУ г. Шахты

e - mail:Natalia.257@mail.ru

Е.П.Ефимова

Магистрант каф. «ГПиП», ИСОИП(ф)ДГТУ г.Шахты

ПОНЯТИЕ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА

Аннотация

В статье рассматриваются первое законодательное закрепление суррогатного материнства и попытка дать определение термину суррогатного материнства.

Ключевые слова:

Суррогатное материнство, бесплодие, суррогатная мать, институт суррогатного материнства.

В жизни человека одним из самых главных институтов следует считать семью, и большинство людей не представляют ее без детей. Однако есть такие люди, которые по определенным причинам не могут стать генетическими родителями. Решением этой проблемы в определенной мере можно считать суррогатное материнство.

Рост показателей бесплодия объясняется наличием целой группы факторов, которые в большинстве случаев связаны с влиянием внешней среды (химии, радиации, образа жизни и др.) на репродуктивную функцию человека. В России в настоящее время бесплодны 10 - 20 % населения репродуктивного возраста, т.е. до 5 млн [2].

В течение длительного времени в России проблемам законодательного регулирования суррогатного материнства было уделено недостаточно внимания, несмотря на распространенность данного явления.

Актуальность исследования правового регулирования суррогатного материнства обусловлена:

1. недостаточной научной разработанностью многих вопросов в указанной сфере, например, таких как: понятие суррогатного материнства, правовая природа и содержание договора суррогатного материнства и др.;

2. наличием большого количества ситуаций, связанных с мошенничеством, невыполнением сторонами своих обязательств и т.д.

Все вышеизложенное свидетельствует об актуальности данной темы.

Институт суррогатного материнства известен еще из древних цивилизаций. Истоки его появления можно проследить с давних времен.

Законодательное закрепление суррогатного материнства впервые встречается в 1780 г. до н.э. в Кодексе законов царя Хаммурапи. В данном законодательном акте содержатся различные правовые положения, регламентирующие суррогатное материнство, например: «если человек возьмет (замуж) бесплодную женщину, она не даст ему иметь детей, и он вознамерится взять (ее) наложницу, (то) этот человек может взять себе 12 наложницу (и) ввести ее в свой дом, эта наложница не должна равняться с бесплодной (женой)».

На современном этапе развития общества впервые об успешной реализации суррогатного материнства на практике было заявлено в 1980 году. Первой суррогатной матерью стала Элизабет Кейн из штата Иллинойс. Женщина, которая не могла иметь детей, заключила с Кейн договор, в соответствии с которым ей проводилось искусственное оплодотворение спермой супруга бесплодной женщины, а после родов Кейн получила денежное вознаграждение. При этом Кейн имела троих собственных детей [3].

Если проанализировать современную нормативно - правовую базу, в которой содержится регламентация суррогатного материнства, то можно выделить 4 группы стран:

1. страны, в которых суррогатное материнство разрешено, в том числе и коммерческое (Россия относится к указанной категории);
2. страны, разрешающие только некоммерческое суррогатное материнство;
3. страны, в которых суррогатное материнство запрещено на законодательном уровне;

4. страны, где суррогатное материнство имеет место быть, но никак не регулируется на законодательном уровне [4].

Проблемы, возникающие на практике в данной сфере, порой неразрешимы из-за отсутствия законодательной базы, которая смогла бы полностью урегулировать отношения сторон, а главное, гарантировать соблюдение прав и законных интересов детей, рожденных с использованием услуг суррогатной матери.

Определение суррогатного материнства можно вывести, проанализировав приказ Минздрава № 67 от 26.02.2003.

Приказ относит суррогатное материнство к одному из методов терапии бесплодия, при котором отдельные или все этапы зачатия и раннего развития эмбрионов осуществляются вне организма.

Институт суррогатного материнства известен миру еще с давних времен. Однако на сегодняшний день в России имеется проблема определения понятия «суррогатное материнство» на законодательном уровне. На данном этапе развития нормативной базы не имеется законодательно закрепленного определения суррогатного материнства.

Так, например, в США под суррогатной матерью понимается любая женщина, вынашивающая ребенка не для себя, а в силу обязательств, взятых ею перед иными лицами, с целью последующей передачи ребенка этим лицам³.

В Англии под суррогатной матерью понимают женщину, вынашивающую плод (фетус) и рождающую ребенка в интересах (в пользу) другого лица или лиц и согласившуюся передать ребенка этим лицам после рождения [5].

Таким образом, проанализировав все вышеприведенные определения и признаки суррогатного материнства, можно определить его, как процесс имплантации, вынашивания и рождения ребенка суррогатной матерью, зачатого с использованием генетического материала заказчиков (супружеской пары, которая не может иметь или выносить ребенка), донора или самой женщины (суррогатной матери), имеющий цель – дальнейшая передача ребенка заказчику, который основан на возмездной либо безвозмездной договорной основе.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 N 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 N 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 N 2 - ФКЗ, от 21.07.2014 N 11 - ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2014. - № 11.

2. Семейный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.1995 № 223 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Российская газета. - № 17. (Дата обращения 28.04.2016).

3. Мухаметжанова Р.И. Особенности правового регулирования суррогатного материнства в России // Вестник Совета молодых ученых и специалистов Челябинской области, 2014. № 1 (4). С. 59.

4. Волгина А.П., Криванковская В.С. Правовое регулирование суррогатного материнства в РФ. Юридический вестник Кубанского государственного университета, 2014. № 4 (21). С. 4 - 7.

5. Миллер О.В. Суррогатное материнство: особенности нормативного правового регулирования в РФ и США. // Инновационная наука. - 2015. - № 6. – С. 194

© Е.П.Ефимова, 2018

**СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ПРОЦЕССУАЛЬНЫМ ДЕЙСТВИЕМ
«ВЫХОД СУДА ЗА ПРЕДЕЛЫ ЗАЯВЛЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ»
И ОСНОВОПОЛАГАЮЩИМИ ПРИНЦИПАМИ ГРАЖДАНСКОГО,
АРБИТРАЖНОГО И АДМИНИСТРАТИВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВ**

Аннотация

Актуальность статьи выражается в наличии явной правовой проблемы, выражающейся в процессуальном столкновении реализации принципов гражданского, арбитражного и административного судопроизводства и полномочия суда на выход за пределы заявленных требований.

Цель настоящего исследования посвящена сравнительному анализу таких принципов судопроизводства в РФ, как диспозитивность, состязательность, законность, активность суда и достижение объективной истины с выходом суда за пределы заявленных требований по собственной инициативе.

Методами исследования являются сравнение, метод построения научной теории, анализ.

Результатами данного исследования является выявление проблемы, предложение пути ее решение и дача понятий ключевым терминам.

Выводы – выход суда за пределы заявленных требований как процессуальное действие является исключением из принципа диспозитивности, находится в конкуренции с принципом состязательности, и реализуется через призму принципа законности и достижения объективной истины.

Ключевые слова:

Решение суда, выход за пределы заявленных требований, принципы судопроизводства, предел доказывания, предмет спора.

Ч. 1 ст. 9 АПК РФ гласит: «Судопроизводство в арбитражном суде осуществляется на основе состязательности»[1].

Ч. 1 ст. 12 ГПК РФ гласит: «Правосудие по гражданским делам осуществляется на основе состязательности и равноправия сторон»[2].

Ч. 1 ст. 14 КАС РФ гласит: «Административное судопроизводство осуществляется на основе состязательности и равноправия сторон»[3].

Принцип состязательности сторон находится в острой конкуренции с законодательно закрепленной возможностью суда на выход за пределы заявленных требований. На основании ст. 56 ГПК РФ, ст. 62 КАС РФ, ст. 65 АПК РФ каждая сторона должна доказать те обстоятельства, на которые она ссылается как на основания своих требований и возражений, если иное не предусмотрено федеральным законом. Исходя из этого можно с уверенностью сделать вывод, что сторона не обязана представлять доказательства в подтверждение или опровержение не заявленных ею требований. Принцип состязательности создает для процессуального действия на выход за пределы заявленных

требований определенные рамки, поскольку в случае, если суд осуществляет выход за пределы заявленных требований в нарушение требований закона, это напрямую нарушает принцип состязательности сторон, который лежит в основе развития норм процессуального права.

В данной ситуации также можно провести соотношение между принципом диспозитивности и принципом состязательности. Так, принцип диспозитивности означает, что гражданские права и обязанности возникают, изменяются и прекращаются главным образом по инициативе непосредственных участников спора, которые с помощью суда имеют права распоряжаться своими процессуальными правами и обязанностями. И в этом контексте «принцип диспозитивности в совокупности с принципом состязательности как с одним из основополагающим принципом процессуального закона, выражает цель правосудия, и прежде всего защиту гражданских прав и обязанностей»[4]. Нередки случаи, когда суд, ошибочно понимая норму закона, нарушал основополагающий принцип и осуществлял выход за пределы заявленных требований в тех случаях, когда не имел на это права.

При анализе принципа объективной истины как принципа гражданского, арбитражного и административного судопроизводства необходимо отметить, что в ГПК РФ, АПК РФ и КАС РФ данный принцип текстуально не закреплен, но его существование и реализация вытекает из применения норм процессуального права. Суть данного принципа, на мой взгляд, выражается в том, что суд должен принять все зависящие от него процессуальные меры для полного и всестороннего установления действительных обстоятельств дела, прав и обязанностей сторон в спорном материальном правоотношении. Таким образом, «в соответствии с принципом объективной истины рассмотрение дела в суде должно проводиться в порядке, обеспечивающем всестороннее, полное и объективное выяснение всех обстоятельств спора»[5. С. 509].

При анализе принципа законности применительно к правовой категории «выход суда за пределы заявленных требований» необходимо прежде всего сделать акцент на том, что в случае, если суд осуществил выход за пределы заявленных требований в отсутствие соответствующей нормы федерального закона, это является основанием для отмены судебного решения вследствие неверного применения нормы процессуального права (п. 4 ч. 1 ст. 330 ГПК РФ, п. 4 ч. 1 ст. 270 и ч. 1 ст. 288 АПК РФ, п. 4 ч. 2 ст. 310 КАС РФ). В связи с этим выход суда за пределы заявленных требований «как процессуальное действие суда необходимо отличать от возможного несоответствия резолютивной части решения суда сформулированным в исковом заявлении требованиям, которое является следствием исправления судом допущенной истцом юридической ошибки в формулировании предмета иска. В данном случае речь не идет об изменении заявленных требований или о разрешении судом незаявленных требований»[6. С. 19].

Подытоживая вышесказанное, считаю необходимым сказать о том, что принципы процессуального законодательства безусловно лежат в основе развития всех последующих норм процессуального права. И предусмотренная в законе возможность у суда на выход за пределы заявленных требований является своеобразным исключением из правила, которое содержат в себе принципы состязательности и диспозитивности. При правильном применении норм закона данные правовые категории будут реализовываться в юридической гармонии и стабильности.

Список использованной литературы:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95 - ФЗ (ред. от 28.12.2017) // [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138 - ФЗ (ред. от 28.12.2017) // <http:// www.consultant.ru>
3. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 08.03.2015 N 21 - ФЗ (ред. от 28.12.2017) // <http:// www.consultant.ru>
4. Постановление Конституционного суда РФ от 30.11.2012 № 29 - П "По делу о проверке конституционности положений части пятой статьи 244.6 и части второй статьи 333 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан А.Г. Круглова, А.В. Маргина, В.А. Мартынова и Ю.С. Шардыко" // "Российская газета", N 289, 14.12.2012 (Постановление)
5. Зеленцов А.Б., Ястребов О.А. Судебное административное право: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция». М.: Статут, 2017. С. 768
6. Прасолов Д.Б. Выход суда за пределы заявленных требований в гражданском и арбитражном процессе : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.15 - гражданский процесс ; арбитражный процесс / Д. Б. Прасолов ; науч. рук. Е. И. Носырева. - Воронеж, 2012. С. 30

© Л.В. Карпова

УДК 342.553

Д.А. Мамаев

Магистрант 2 курса ФГБОУ ВО «РАНХиГС»

г. Киров, РФ

e - mail: work43@inbox.ru

ДИСЦИПЛИНАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

Аннотация

Статья посвящена изучению понятия дисциплинарной ответственности муниципальных служащих, основных правовых форм ее проявления. Рассмотрены формы и основания для дисциплинарного воздействия, приведен анализ причин возникновения дисциплинарных проступков.

Ключевые слова:

Муниципальная служба, меры дисциплинарного воздействия, дисциплинарная ответственность муниципальных служащих, формы взысканий

Эффективная деятельность муниципальной службы в России, ее наполнение кадрами высокой квалификации может быть рассмотрено в качестве одного из определяющих факторов становления местного самоуправления и решения многих задач.

В качестве мер пресечения недобросовестного исполнения муниципальными служащими своих обязанностей применяется дисциплинарная ответственность. Под дисциплинарной ответственностью понимают использование мер дисциплинарного воздействия в порядке служебного подчинения за совершение дисциплинарного проступка или за другие неправомерные действия [1].

Действующим федеральным и законодательством субъектов Федерации о государственной и муниципальной службе предусмотрено, что в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения государственным или муниципальным служащим обязанностей, возложенных на него, (должностной проступок) назначившим его на должность органом или руководителем к нему могут быть применены одно из следующих дисциплинарных взысканий: замечание, выговор, освобождение от замещаемой должности, предупреждение о неполном должностном соответствии, увольнение с государственной гражданской службы по строго установленным законом основаниям.

На основании того, что в Федеральном законе «О муниципальной службе в Российской Федерации» [2] содержится четкая регламентация понятий и видов дисциплинарных взысканий, то, в отличие от ситуации поощрения муниципальных служащих, законодательные органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления не имеют возможности устанавливать какие - либо дополнительные виды дисциплинарных взысканий и оснований их применения в отношении муниципальных служащих.

Основной причиной дисциплинарных проступков считается наличие [3]:

- недостатков в вопросах организации труда;
- условий труда, способствующих нарушениям или даже вынуждающих совершать нарушения муниципальным служащим;
- оплаты труда, не стимулирующей дисциплинированную работу;
- бесконтрольности в процессе труда;
- безнаказанности муниципальных служащих;
- качеств личной неорганизованности муниципального служащего;
- проблем в семейно - бытовых условиях человека и др.

Наложение дисциплинарных взысканий является отрицательной оценкой деятельности муниципального служащего. Целью применения дисциплинарных взысканий является убеждение муниципального служащего в отказе от совершения нарушений в будущем и удержание от нарушений других муниципальных служащих.

Ввиду отсутствия четкой регламентации порядка применения системы поощрений и дисциплинарной ответственности, поступления граждан на муниципальную службу, особенностей карьерного продвижения, а также высокой степени зависимости оценки профессионализма и деловых качеств муниципальных служащих от личного отношения к ним руководителя муниципальной структуры, нежели от их профессионального уровня и деловых качеств, формируется негативное отношение населения к муниципальной службе и отсутствию мотивации для работы в данных органах наиболее компетентных, высококвалифицированных кадров, обладающих высоким личностным потенциалом.

Сохраняется тенденция к росту числа муниципальных служащих, которые не имеют отвечающего квалификационным требованиям профессионального образования и опыта.

Таким образом, Федеральный закон от 02.03.2007 № 25 - ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» [2] закрепляет основные принципы и основания для применения мер дисциплинарной ответственности по отношению к муниципальным служащим. В то же время оценка тяжести проступка и обстоятельств его совершения производится непосредственным руководителем, что приводит к неизбежности расхождений при наложении взыскания за один и тот же проступок разными руководителями дисциплинарной комиссии и возможности злоупотреблений на этом фоне.

Список использованной литературы:

- 1) Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197 - ФЗ (ред. от 05.02.2018)
- 2) Федеральный закон от 02.03.2007 №25 - ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О муниципальной службе в Российской Федерации»
- 3) Сальникова Л. В. Государственная и муниципальная служба. Курс лекций / Л. В. Сальникова. – М.: Научная книга, 2013

© Д.А. Мамаев

УДК 343.144

М.Р. Пухаль

Студент 2 курса Института Магистратуры СГЮА

г. Саратов, РФ

E - mail: maksim.pukhal@yandex.ru

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ДОПРОСА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО ПОДОЗРЕВАЕМОГО (ОБВИНЯЕМОГО)

Аннотация

Статья посвящена вопросам нормативно - правового регулирования порядка проведения допроса несовершеннолетнего подозреваемого (обвиняемого). В работе освещаются вопросы совершенствования Уголовно - процессуального законодательства России с целью максимального обеспечения прав, свобод и законных интересов несовершеннолетних, подвергающихся уголовному преследованию.

Ключевые слова:

Уголовный процесс, предварительное расследование, допрос несовершеннолетнего, участие педагога, участие психолога.

Проведение допроса входит в число базовых и наиболее распространенных следственных действий, производимых стороной обвинения в целях изобличения того или иного лица в совершении общественно опасного преступного посягательства. Без него не обходится ни одно производство по уголовному делу. В соответствии с частью 2 статьи 46 Уголовно - процессуального кодекса Российской Федерации подозреваемый (обвиняемый) должен быть допрошен в течение 24 часов, начинающих течь с момента его фактического

задержания [1]. Данное положение указывает на то, что исследуемое процессуальное мероприятие выступает важнейшим средством получения доказательственной информации, производство которого необходимо для дальнейшего движения уголовного дела.

Между тем, рассматриваемое следственное действие отличает особая сложность его осуществления. Перед субъектами предварительного расследования стоит задача получить максимально правдивые показания подозреваемого (обвиняемого), соблюдая при этом все конституционные права и свободы последнего. При этом отдельного внимания заслуживает ситуация, когда перед лицом правосудия предстает лицо, не достигшее восемнадцатилетнего возраста. Несовершеннолетние – это специфическая категория участников уголовного судопроизводства, подготовка и проведение допроса которых нередко вызывает затруднения в силу особенностей их психофизиологического развития.

Особое значение анализируемый вопрос приобретает по причине сложившейся обстановки в стране. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики детская преступность все еще остается на высоком уровне. Только за 2016 год общее количество несовершеннолетних правонарушителей составляло чуть менее пятидесяти тысяч человек [2]. В связи с этим остро стоит проблема совершенствования процессуального порядка производства следственных действий в отношении данной категории российского населения, включая проведение допроса. Именно от качества их осуществления зависит успех изобличения виновных в совершении общественно опасного деяния.

Процессуальный порядок производства допроса несовершеннолетнего, безусловно, должен предусматривать дополнительные гарантии соблюдения и защиты его прав. Одной из них является в предусмотренных УПК РФ случаях участие педагога или психолога при получении показаний от лица, не достигшего совершеннолетия. При этом положения статьи 425 рассматриваемого Кодекса устанавливают предел несовершеннолетних, до наступления которого присутствие указанных специалистов в ходе производства данного следственного действия является обязательным. По общему правилу, он составляет 16 лет, однако в случае наличия у подозреваемого (обвиняемого) психического расстройства либо отставания в психическом развитии увеличивается до достижения ребенком совершеннолетия [3]. Вместе с тем не вполне понятна логика отечественного законодателя, который лишает соответствующего процессуального права психически здорового ребенка, достигшего шестнадцати лет. Полагаем, что подобные ограничения необоснованы и должны быть откорректированы.

Существенным проблемой по - прежнему остается вопрос, сопряженный с независимостью приглашаемых на допрос педагога, психолога от иных субъектов досудебного производства по уголовному делу. С одной стороны, указанные лица зачастую привлекаются субъектами уголовного преследования по знакомству, в результате чего их участие ограничивается формальным присутствием. Зачастую в качестве педагогов привлекаются обычные преподаватели - предметники, не имеющие представления о том, что от них требуется при производстве следственного действия [4, с. 38]. С другой стороны, действия работников образовательных учреждений, в которых проходит обучение подозреваемый (обвиняемый), нередко направлены на улучшение положения допрашиваемого, что, в свою очередь, отражается на содержании показаний.

Следовательно, необходимо нормативно - правовое закрепление порядка вступления в процесс педагога (психолога), исключая какое - либо влияние как со стороны обвинения, так и со стороны защиты. Кроме того, важно ввести дополнительные требования к лицам, осуществляющим функции педагога, психолога (уровень образования, опыт работы с детьми и прочее).

Таким образом, допрос является одним из самых распространенных следственных действий при производстве дел по уголовным преступлениям, подозреваемыми (обвиняемыми) по которым зачастую выступают несовершеннолетние лица. В этом случае организация и проведение процесса получения показаний должны строиться с учетом особого процессуального статуса данной категории населения. Особое значение при этом должно уделяться психологическому состоянию допрашиваемых.

Список используемой литературы:

1. Уголовно - процессуальный кодекс РФ: федеральный закон от 18 декабря 2001 г. N 174 - ФЗ принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 ноября 2001 г. // Рос. газ. – 2001. – 22 декабря.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Правонарушения. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/infraction/# (дата обращения 07.04.2018 г.).
3. О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 01.02.2011 N 1 // Рос. газ. – 2011. – 11 февраля.
4. Егоров И.М. Проблемы производства допроса несовершеннолетних подозреваемых и обвиняемых // Криминалистика: вчера, сегодня, завтра: сборник научных трудов. – 2013. – Вып. 3 - 4. – С. 38.

© М.Р. Пухаль

УДК 342.9

Рогачева М. Н.

Студентка Средне - Волжского института (филиала)
ВГУЮ (РПА Минюста России)
г. Саранск, РФ

СИСТЕМА МЕР АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРИНУЖДЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается система мер административного принуждения. Характеризуются наиболее значимые, на взгляд автора, группы данных мер.

Ключевые слова: административная принуждение, предупреждение, пресечение, наказание, административная ответственность.

Административное принуждение представляет собой совокупность самых разнообразных мер, которые отличаются субъектом и целями применения,

непосредственным объектом воздействия, правовой регламентацией. На наш взгляд наиболее значимыми из этих мер выступают: меры административного предупреждения, меры административного пресечения и меры административной ответственности.

Первую группу мер административного принуждения, составляют меры административного предупреждения. Они применяются, как правило, в единоличном порядке должностными лицами органов исполнительной власти (чаще всего осуществляющими контрольно - надзорные функции). Цель их применения – предотвращение, профилактика как правонарушений, так и общественно опасных последствий объективного характера, т.е. независимых от человека. Поэтому основания применения административного предупреждения – и противоправное деяние, и катастрофы природного, техногенного, экологического характера. Предупредительные меры могут применяться только до совершения правонарушения или наступления вредных последствий по независимым от человека обстоятельствам [3, с. 32].

Предупредительные меры могут быть дифференцированы на меры, обращенные на личность индивида (требование предъявить документы; осмотр; отстранение от исполнения служебных, трудовых или иных обязанностей), меры имущественного характера (изъятие имущества; административный штраф; конфискация), меры организационного характера (выдворение; отзыв, аннулирование или лишение лицензии; «комендантский час»), меры морального характера (предупреждение; устное замечание), меры медико - санитарного характера (медицинское освидетельствование; отстранение от работы инфекционных больных; карантин; помещение в психиатрическое лечебное заведение) [4, с. 40].

Следующей самостоятельной группой мер административного принуждения выступают меры административного пресечения. Применяются в целях принудительного прекращения совершения правонарушения или причинения вреда объективного характера. Период, в течение которого возможно применение пресекательных мер, это время совершения правонарушения, причинения вреда или непосредственно после совершения правонарушения. Применяются меры административного пресечения широким кругом субъектов, главным образом, должностными лицами органов исполнительной власти, реализующих контрольно - надзорные функции.

Пресекательные меры могут носить как самостоятельный характер (требование прекратить противоправное поведение; применение физической силы, специальных средств, огнестрельного оружия; приостановление деятельности; снос самовольно возведенного строения), так и вспомогательный, обеспечительный (административное задержание и доставление; привод). Последние особо регламентированы в Кодексе РФ об административных правонарушениях (ст. 27.1) [1]. Данные меры помимо пресечения правонарушения преследуют цели установления личности нарушителя, составления протокола об административном правонарушении при невозможности его составления на месте выявления административного правонарушения, обеспечения своевременного и правильного рассмотрения дела об административном правонарушении и исполнения принятого по делу постановления.

Пресекательные меры одни из самых репрессивных, так как могут повлечь причинение вреда здоровью или даже жизни человека (применение огнестрельного оружия). Административно - пресекательные меры схожи с мерами уголовного пресечения (арест,

залог, подписка о невыезде), однако принципиальное отличие состоит в том, что уголовно - пресекательные меры носят исключительно обеспечительный характер (в рамках производства по уголовному делу). Аналогичные меры применяются и на основании норм гражданского права – например, арест, опись имущества должника [2, с. 77].

Среди мер административного пресечения могут быть выделены: меры, обращенные на личность индивида (требование прекратить противоправное поведение; административное задержание), меры имущественного характера (приостановление деятельности; изъятие вещей, документов, оружия и боеприпасов), меры финансового характера (сокращение или прекращение бюджетного финансирования; изъятие бюджетных средств, используемых не по целевому назначению), меры, технического характера (приостановление строительных, ремонтных, добывающих, геолого - разведочных работ; приостановление деятельности предприятий общественного питания – кафе, баров, ресторанов при нарушении правил пожарной безопасности, санитарно - гигиенических норм и т.д.), меры, связанные с разрешительной системой (приостановление, отзыв или аннулирование лицензии, разрешения, аттестата, свидетельства об аккредитации; сокращение срока пребывания иностранного гражданина). Как видно, некоторые меры могут быть применены и как предупредительные, и как пресекательные в зависимости от оснований и условий их реализации.

Наибольшую степень правового регулирования имеют меры административной ответственности (административные наказания). Это специфическая разновидность мер административного принуждения, обладающая двойкой правовой природой. Эти меры являются и мерами принуждения, и в то же время мерами ответственности [3, с. 54]. Цели административных наказаний определены в п. 1 ст. 3.1 Кодекса РФ об административных правонарушениях – это предупреждение совершения новых правонарушений как самим правонарушителем, так и другими лицами. Основанием применения административных наказаний выступает только административное правонарушение. Перечень административных наказаний исчерпывающим образом установлен в ст. 3.2 Кодекса РФ об административных правонарушениях [1].

Административные наказания по своему характеру являются мерами морального, физического, имущественного и организационного характера. Порядок назначения административных наказаний четко урегулирован Кодексом РФ об административных правонарушениях.

Список использованной литературы:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30.12.2001 № 195 - ФЗ (ред. от 03.04.2018) // СЗ РФ. – 2002. – № 1. – Ст. 1.
2. Кострюк П. Е. Административное пресечение как мера административного принуждения: монография. – М. : Лаборатория книги, 2010. – 164 с.
3. Соколов А. Ю. Меры обеспечения производства по делам об административных правонарушениях: монография. – М. : Норма : ИНФРА - М, 2015. – 320 с.
4. Щербакова К. В. Понятие и виды мер административного принуждения // Молодой ученый. – 2017. – № 33 (167). – С. 38 - 41.

ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ СУДА

Аннотация

Требования норм права обращены большей своей частью к гражданам и юридическим лицам, которые являются основными субъектами реализации права. Вместе с тем среди обязывающих и управомочивающих норм имеются такие, которые не могут быть реализованы без вмешательства со стороны государственных органов. Особое место занимают среди субъектов применения права органы правосудия - суды. Необходимость применения права арбитражным судом возникает когда правоотношение не может появиться без властного веления государственного органа: существует спор о праве и стороны сами не могут прийти к согласованному решению, имеется препятствие для реализации субъективных прав и юридических обязанностей, требуется официальное установление наличия или отсутствия юридически значимых фактов, совершено правонарушение и лицо привлекается к юридической ответственности и т.д.

Ключевые слова

Судебная система, арбитражное судопроизводство, правоприменение, реализация права, функции суда.

Применение правовых норм отличается от других форм реализации права по своей цели, по характеру осуществляемой деятельности и форме, в которой она протекает. Оказать содействие, принудить к реализации правовых норм, возложить ответственность в случае нарушения правовых требований и т. п. - такова задача субъектов правоприменения. Властность, компетентность, творческий и организующий характер их деятельности сочетается с известной последовательностью действий и установленной процессуальной формой их совершения. Некоторые требования предъявляются и к актам применения права.

Правоприменительная деятельность арбитражного суда выступает как властная деятельность государства по реализации предписаний норм права и их охране от каких бы то ни было нарушений.

В ходе правоприменения на основе действующих нормативных актов арбитражными судами:

а) устанавливается наличие субъективных прав и обязанностей, равно как их мера, в случае спора об этом,

б) определяется момент действия или факт прекращения субъективных прав и обязанностей,

в) осуществляется контроль за правильностью приобретения прав и возложения обязанностей. [1, с. 29]

Применение права арбитражным судом - это не одноактное действие, а определенный процесс, осуществляемый в рамках процессуальных правоотношений и в пределах процессуальной формы, состоящий из ряда последовательных стадий реализации права и сопровождающийся вынесением индивидуального правового акта - решения.

Применение права - единый и вместе с тем сложный процесс, имеющий начало и окончание. Он состоит из нескольких логически связанных друг с другом стадий, в рамках каждой из которых разрешаются конкретные организационные и исследовательские задачи по реализации права.

Наиболее убедительным представляется мнение о трех основных стадиях процесса применения права:

- 1) установление фактической основы дела;
- 2) установление юридической основы дела;
- 3) принятие решения по делу.

Официальной формой и итогом выражения принятия решения правоприменителем являются акты применения права, посредством которых закрепляются решения компетентных органов по конкретному юридическому делу. Акт применения права - это решение по конкретному делу официального компетентного органа, которого государство уполномочило на реализацию права в определенных сферах общественных отношений. Он содержит государственно - властное веление, обязательное для соблюдения и исполнения всеми, кому оно адресовано, и обеспечиваемое силой государства. В нем строго индивидуализируются (персонифицируются) субъективные права и юридические обязанности конкретных лиц, исходя из конкретной жизненной ситуации. Акт применения права регулирует не вид общественных отношений, а единичное, конкретное отношение.

Акт применения права арбитражным судом - судебное решение по делу. В нем властно распространяется действие применяемой нормы на факт, определяются права и обязанности конкретных субъектов. Именно в решении норма права приобретает индивидуально - властный характер, устанавливается окончательная связь нормы права с фактом, подлежащим разрешению.

Судебное решение, вступившее в законную силу, обеспечивает спокойное и беспрепятственное осуществление права. Благодаря решению устанавливается действительное положение сторон, создается возможность для принудительного удовлетворения права истца. [2, с. 17]

Список использованной литературы

1. Лазарев В.В. Применение советского права. – Казань: Изд - во Казанского ун - та, 1972. – 200 с.
2. Сталев Ж.С. Материальное право и формы его защиты // Вопросы развития и защиты прав граждан. - Калинин, 1987. - С. 14 – 22.

© И.А. Сидаков, 2018

УДК 34

И.А. Сидаков

магистрант 2 курса Рф ФГБОУ ВО «РГУП»
г. Ростов - на - Дону, Россия

КОНТРОЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ СУДА

Аннотация

В юридической деятельности контроль – это одна из правовых форм деятельности органов государства, выражающаяся в совершении юридически значимых действий по

проверке исполнения и соблюдения субъектами нормативно - правовых предписаний, по пресечению нарушений соответствующими организационно - правовыми средствами. Судебный контроль - это деятельность по обеспечению правильности выполнения процесса осуществления правосудия, направленная на разрешение конфликтов и противоречий, выполнение задач и достижение целей, поставленных перед судебной властью, включающая наблюдение за различными звеньями системы, а также функции корректировки, превенции и правоохраны.

Ключевые слова

Судебная система, арбитражное судопроизводство, судебный контроль, функции суда.

Арбитражное процессуальное законодательство предусматривает различные виды судебного контроля, которые классифицируются по объектам, субъектам, этапам и целям контрольной деятельности

В зависимости от объекта контроль, осуществляемый арбитражными судами, делится на следующие виды:

- 1) контроль за деятельностью органов законодательной и исполнительной власти;
- 2) контроль за деятельностью участников судопроизводства;
- 3) контроль за деятельностью самих органов, осуществляющих правосудие;
- 4) контроль за деятельностью органов и субъектов исполнения решений арбитражных судов;
- 5) контроль за деятельностью третейских судов. [1, с. 12]

В арбитражном суде могут быть оспорены ненормативные правовые акты, решения и действия (или бездействие) государственных органов, органов местного самоуправления, иных органов и должностных лиц. Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании ненормативного правового акта недействительным, решений и действий (бездействия) незаконными обладают: граждане, организации, прокурор, государственные органы, органы местного самоуправления, иные органы, если полагают, что оспариваемый ненормативный правовой акт, решение и действие (бездействие) не соответствуют закону или иному нормативному правовому акту и нарушают права и законные интересы в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, незаконно возлагают на них какие - либо обязанности, создают иные препятствия в осуществлении предпринимательской и иной экономической деятельности.

Особая роль уделяется арбитражным судам в контроле за привлечением к административной ответственности. Арбитражные суды рассматривают дела о привлечении к административной ответственности, а также рассматривают дела об оспаривании решения административного органа о привлечении к административной ответственности. Производство по делам о привлечении к административной ответственности возбуждается на основании заявлений органов и должностных лиц, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях.

Перечень этих органов и должностных лиц содержится в ст. 28.3 КоАП. [2] Это могут быть должностные лица органов налоговой полиции; органов, осуществляющих государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей и юридических лиц; органов, уполномоченных в области банкротства и финансового оздоровления; таможенных органов и др. Кроме этого, право составлять протокол имеет прокурор (ст. 28.4

КоАП). В заявлении должно содержаться требование органа, должностного лица о привлечении организации, индивидуального предпринимателя к административной ответственности.

Рассмотрение и разрешение арбитражным судом таких заявлений (жалоб) осуществляются вне пределов исполнительного производства в судебных заседаниях по правилам арбитражного процессуального законодательства. Следовательно, действия суда в этих случаях являются судопроизводственными, а не исполнительными и носят контролирующий характер.

Таким образом, самостоятельное место в сфере принудительного исполнения должно быть отведено правоотношению по судебному контролю в исполнительном производстве. Возбуждаемое по заявлению судебного пристава - исполнителя или заявлению (жалобе) должника или взыскателя, оно не охватывается правоотношением по принудительному исполнению, однако играет важную роль в защите прав взыскателя, должника и других лиц при исполнении судебных актов и актов других органов, то есть способствуют обеспечению законности в исполнительном производстве.

Список использованной литературы

1. Ефимова В.В. Контроль в арбитражном процессе как способ устранения судебных ошибок. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.15 / Саратов, 2004. – 24 с.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195 - ФЗ (ред. от 30.10.2017) // «Российская газета», N 256, 31.12.2001.

© И.А. Сидаков, 2018

УДК 34

Г.Г. Чопозов

магистрант 2 курса Рф ФГБОУ ВО «РГУП»
г. Ростов - на - Дону, Россия

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОГО СТАТУСА СУДЕЙ В РФ

Аннотация

Закон о статусе судей устанавливает, что судебная власть в Российской Федерации принадлежит только судам в лице судей и привлекаемых в установленном законом случаях к осуществлению правосудия представителей народа. Судьи, когда речь идет об их статусе - это граждане, наделенные в конституционном порядке полномочиями осуществлять правосудие и исполняющие свои обязанности на профессиональной основе. Независимо от того, в суде какого звена судебной системы Российской Федерации осуществляет свою деятельность судья, выполняемые им функции одинаково важны для осуществления судебной власти на всей территории России. Поэтому в Законе о судебной системе специально подчеркивается, что единство судебной системы Российской Федерации обеспечивается и единством правового статуса судей, независимо от того, в составе какого

суда они осуществляют свои полномочия и какое звено судебной системы они представляют.

Ключевые слова

Судебная система, судебная власть, правовой статус судей, права и обязанности судьи.

Единый правовой статус судей Российской Федерации не исключает и некоторых различий правового положения некоторых категорий судей. Закон «О статусе судей Российской Федерации» указывает, что особенности правового положения судей определяются Федеральными законами, а в случаях, предусмотренных Федеральными законами - также законами субъектов Российской Федерации. [1] Судьи - носители судебной власти. На них возложена функция осуществления правосудия. Правосудие осуществляется только судом. Судебная власть реализуется посредством конституционного, гражданского, административного и уголовного судопроизводства. Суды осуществляют правосудие в составах: судьи и представителей народа (народных, присяжных или арбитражных заседателей); нескольких профессиональных судей; судьей единолично.

Важнейшая роль в рассмотрении и разрешении дел принадлежит профессиональным судьям, причем во всех звеньях судебной системы. Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» исходит из важности каждого звена судебной системы, когда подчеркивает, что судебная власть в Российской Федерации осуществляется только судами в лице судей и привлекаемых в установленном законом порядке к осуществлению правосудия присяжных, народных и арбитражных заседателей. Это важнейшее положение основополагающего закона о судах усиливается провозглашением принципа единства правового статуса всех судей независимо от того, в составе какого суда они осуществляют свои полномочия, и какое звено судебной системы они представляют.

Приведенные положения Закона о судебной системе свидетельствуют, о том, что установление единого правового статуса судей Российской Федерации, однако, не исключает, а, напротив, предполагает возможность некоторых различий в правовом положении судей разных судов. Вот почему в Законе о статусе судей оговорено, что особенности правового положения некоторых категорий судей, включая судей военных судов, определяются Федеральными законами, а в случаях, предусмотренных Федеральными законами, также законами субъектов Федерации.

Можно сделать вывод, что наличие единого статуса судей различных видов и звеньев судов судебной системы России отнюдь не означает полного совпадения в правовом положении всех судей, отсутствия различий по всем параметрам, образующим в совокупности правовое положение конкретного судьи конкретного суда. Поэтому представляются вполне оправданными положения Закона о судебной системе, которыми установлено, что особенности правового положения отдельных категорий судей определяются Федеральными законами, а в случаях, ими предусмотренных, - также и законами субъектов Российской Федерации.

Правовое положение судьи - это не только совокупность его общих и специальных прав и обязанностей. Компонентами, из которых складывается комплексное представление о

правовом положении судьи, являются нормативные требования, которым он должен отвечать, а также процедуры отбора кандидатов в судьи того или иного суда, порядок введения кандидата в судейскую должность и наделения его соответствующими полномочиями.

Список использованной литературы

1. Закон РФ от 26.06.1992 N 3132 - I (ред. от 05.12.2017, с изм. от 19.02.2018) «О статусе судей в Российской Федерации» // «Российская газета», N 170, 29.07.1992.

© Г.Г. Чопозов, 2018

УДК 34

Г.Г. Чопозов

магистрант 2 курса Рф ФГБОУ ВО «РГУП»
г. Ростов - на - Дону, Россия

МАТЕРИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СУДЕЙ В РФ

Аннотация

Материальное обеспечение судьи служит одной из гарантий его независимости и подчинения только закону. Одной из основных составляющих материального обеспечения судьи является его заработная плата (денежное содержание судьи военного суда). Зарплата (денежное содержание) состоит из должностного оклада, а для военных судей — и оклада по воинскому званию, доплат за квалификационный класс, выслугу лет и 50 - процентной доплаты к должностному окладу за особые условия труда, которые не могут быть уменьшены. Судье производятся также иные выплаты, предусмотренные законами и другими нормативными правовыми актами.

Ключевые слова

Судебная система, судебная власть, правовой статус судей, права и обязанности судьи.

Материальное обеспечение судей - одно из важнейших звеньев в системе гарантий независимости судей, без которого невозможно существование самой деятельности по осуществлению правосудия. Иными словами, материальное обеспечение лиц, осуществляющих правосудие - условие существования судебной власти. Вот почему одной из первых задач судебной реформы в России было создание материальных предпосылок повышения качества деятельности судов, среди которых одно из центральных мест занимали вопросы достойного материального обеспечения судей.

Мероприятия государства по улучшению материального обеспечения судей нашли свое завершение в системе норм, содержащихся в ст. 19 Закона о статусе судей. [1] Согласно указанной статьи заработная плата судьи состоит из должностного оклада, а для военных судей - и оклада по воинскому званию, доплат за квалификационный класс, выслугу лет и 50 - процентной доплаты к должностному окладу за особые условия труда.

Судье производятся также иные выплаты, предусмотренные законами и другими нормативными правовыми актами. Размеры должностных окладов судей устанавливаются в соответствии с их должностью в процентном отношении к определенному Федеральным законом должностному окладу Председателя Верховного Суда Российской Федерации не могут быть меньше 60 % его оклада. При этом Должностной оклад судьи не может быть менее 80 % должностного оклада председателя соответствующего суда.

Минимальный должностной оклад судьи Верховного Суда Российской Федерации не может быть ниже 85 % оклада Председателя Верховного Суда Российской Федерации, судьи областного и равного суда - 72 % , судьи районного суда - 67 % , мирового судьи - 60 % .

Если судья имеет ученую степень кандидата юридических наук или ученое звание доцента, он получает доплату в размере пяти процентов от должностного оклада, а когда судья имеет ученую степень доктора юридических наук или ученое звание профессора, - 10 % от должностного оклада. Судьи, имеющие почетное звание «Заслуженный юрист Российской Федерации», получают доплату в размере 10 % от должностного оклада. Однако размер ежемесячного пожизненного содержания не может превышать 85 % заработной платы занимающего соответствующую должность судьи. На указанные доплаты имеют право и судьи, пребывающие в отставке.

По общему правилу судьям гарантирован ежегодный оплачиваемый отпуска продолжительностью 30 рабочих дней. Для работающих в районах Крайнего Севера он составляет 51 рабочий день, а в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, и в местностях с тяжелыми и неблагоприятными климатическими условиями, где установлены коэффициенты к заработной плате, — 45 рабочих дней. Причем судье предоставляется ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск с учетом стажа его работы по юридической профессии. Время следования судьи к месту отдыха и обратно в срок отпуска не засчитывается. Стоимость проезда к месту отдыха и обратно подлежит оплате.

Закон РФ «О статусе судей в Российской Федерации» возлагает на местную администрацию обязанность не позднее шести месяцев после наделения судьи полномочиями и (или) в случае необходимости улучшения его жилищных условий предоставить ему бесплатно во внеочередном порядке по месту нахождения суда благоустроенное жилое помещение в виде отдельной квартиры или дома с учетом права судьи на дополнительную жилую площадь в размере не менее 20 кв. м или в виде отдельной комнаты. Указанное жилое помещение должно быть предоставлено судье за счет средств местного бюджета с последующей компенсацией из федерального бюджета в срок не более шести месяцев либо приобретено судом за счет средств федерального бюджета, выделяемых суду на эти цели. С согласия судьи вместо предоставления жилого помещения ему может быть выдана беспроцентная ссуда на приобретение или строительство жилья, которая автоматически погашается при условии 10 лет его работы в должности судьи.

Список использованной литературы

1. Закон РФ от 26.06.1992 N 3132 - 1 (ред. от 05.12.2017, с изм. от 19.02.2018) «О статусе судей в Российской Федерации» // «Российская газета», N 170, 29.07.1992.

© Г.Г. Чопозов, 2018

ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ

О МЕРАХ ПРОФИЛАКТИКИ ПРИ СИМУЛИИДОТОКСИКОЗЕ

Симулиидотоксикоз является отдельным нозологическим заболеванием, вызываемое мошками отряда Diptera. В связи с экономической потерей до 25 % молока и снижением прироста массы у молодняка, на сегодняшний день проводится тщательное изучение видового состава в районах с развитым животноводством. В статье представлены сведения о жизненном цикле симулиид, их патогенетической роли и мерах по борьбе с симулотоксикозом.

Цель исследования – провести обзор действующих мер борьбы с кровососущими мошками.

Материалы и методы. Проанализированы методы профилактики кровососущих мошек.

Результаты и обсуждение. Произведен анализ мер защиты от мошек и профилактические мероприятия. На сегодняшний день существует три основных метода контроля: экологический, биологический и химический. Среди экологического метода используются мероприятия, направленные на профилактику и сокращение мест выплода симулиид, в основном применяют мелиорацию, гидротехнические шлюзы и уничтожение водных фаз мошек – данные мероприятия приводят к уменьшению выплода мошек на территории.

Биологический метод включает в себя использование естественных врагов кровососущих насекомых. Большую роль в регуляции численности личинок мошек принимают паразиты мошек, хищники и биологические препараты.

Химический метод основан на использовании инсектицидов, действующих на насекомых губительно.

Ключевые слова: кровососущие мошки, цикл развития, клиническая картина, методы борьбы.

В настоящее время мошки являются активными кровососами человека и домашних животных, переносят возбудителей различных заболеваний, причиняя значительный ущерб хозяйству, вызывая снижение производительности труда рабочих и продуктивности животных.

В весенний период потери молока на одну корову достигают 25 % , приросты массы у молодняка снижаются до 20 % . Многие виды мошек переносят возбудителей анаплазмоза и онхоцеркоза крупного рогатого скота, вызывая весенние вспышки заболевания. Вследствие попадания большого количества токсинов вместе со слюной в период укусов у животных развивается болезнь (симулиидотоксикоз), описанная в литературе как самостоятельная нозологическая единица.[1]

Жизненный цикл. Мошки имеют четыре стадии развития: яйцо, личинка, куколка и взрослая особь. Яйца, личинки и куколки локализуются в реках и ручьях. Некоторые виды откладывают яйца в местах частично погруженных в воду растений и камней, другие

разбрасывают яйца на поверхности рек. Яйца вылупляются в течение нескольких дней или месяцев, в зависимости от вида, после чего личинки дрейфуют и прикрепляются к каменистым местам и растениям в местах быстрого тока воды. Зеленовато - серые или коричневые личинки питаются фильтрацией питательных веществ из воды и при летних температурах растут примерно до 6 мм. Они окукливаются в течение 2 или 3 недель. Через несколько дней на стадии куколки взрослые особи выходят из куколки и плавают на поверхности в воздушном пузыре. Как взрослые самцы, так и самки черные мухи питаются нектаром и растительными соками для поддержания своих энергетических потребностей. Спаривание происходит вскоре после появления. Самки кусающихся видов ищут кровь, которая им необходима для производства яиц.

В основном мухи появляются в апреле, достигая максимального числа в июне и июле и сохраняются до первого мороза. Некоторые виды, имеют более одного поколения в год, и их количество может приводить к вспышке заболевания, если не предпринимать никаких мер для подавления популяций. Самки после нахождения хозяина, оседают на его коже и сосут кровь до полного наполнения. После приема крови они обычно увеличиваются в два раза больше своего обычного размера. [4]

Симптомы заболевания. Острое течение обычно наблюдается среди молодняка 1,5 - 2 - х летнего возраста. Хроническое течение, как правило, отмечается у взрослых животных. Первые клинические признаки характеризуются отказом животных от корма, сильным беспокойством, появлением саливации, стремлением покинуть стадо. Молодняк интенсивно машет хвостом, передвигает конечностями, ложится на землю. Повышается температура тела на 1,5 - 2 °С. Через 3 - 4 часа после появления клинических признаков наступает общее угнетение животных. Пульс и дыхание учащенное. При осмотре кожи на не пигментированных участках видны массовые точечные и полосчатые кровоизлияния. В шерстном покрове находится огромное количество мошек. У некоторых животных отмечали отеки тканей в области межжелудочного пространства и подгрудка. Молочная продуктивность снижается на 40 - 60 % . Без принятия мер по защите животных от нападения симулиид может быть большой отход. При этом у животных снижается температура тела перед летальным исходом до 35 - 36 °С. У лактирующих коров снижается молочная продуктивность на 15 - 20 % . Болезнь длится 5 - 8 дней. [2 - 3]

Меры борьбы и профилактики. Животных можно защитить от нападения мошек регулируя время выпаса животных с учетом сезонного и суточного хода численности кровососущих двукрылых насекомых, выпасая как можно дальше от участков размножения мошек, обеспечивая приюты и защитные теньевые навесы, чтобы животные могли входить и избегать нападений в периоды интенсивной активности, устраивать дымовые завесы, путем обработки животных инсектицидами или репеллентами, обслуживающий персонал должен быть одет в защитные одежды для исключения укусов. [1 - 4]

Наиболее устойчивое оздоровление местности от кровососущих мошек может быть достигнуто мероприятиями, направленными на профилактику и сокращение мест выплода симулиид.

В местах выплода мошек с помощью гидротехнических шлюзов проводить изменение уровня воды (в пределах от 0,5 до 1,0 м) в период массового выхода личинок (конец апреля – начало мая), что увеличивает их миграцию и приводит к гибели.

В целях уничтожения субстрата водных фаз мошек в системе отводных каналов и других ирригационных сооружений рекомендуется механическая очистка русла. [2 - 3]

При биологическом методы борьбы используют естественных врагов мошек. Так паразитами для симулиид являются микроспоридии, сапролегниевые грибы, мермитиды и водные клещи рода *Sperchon*. Среди хищников мошками питаются личинки ручейников, личинки стрекоз, личинки поденок, хищные клопы, пиявки, многие виды рыб и береговые птицы. [1 - 3]

Во избежание возникновения резистентности у насекомых к какому - либо химическому препарату необходимо их применение чередовать, тогда потеря положительной эффективности от обработок будет снижена. Особое внимание следует обратить на разработку новых препаратов из местного лекарственного сырья, которое было бы доступно для любого хозяйства и экологически безопасно. [1,4]

Список литературы:

1. Каплич, В.М. Кровососущие мошки (Diptera, Simuliidae) Беларуси / В.М. Каплич, М.В. Скуловец // Мн.: БГПУ им. М. Танка. - 2000. – 365 с.
2. Каплич, В.М. Мошки (Diptera, Simuliidae) смешанных лесов Европы / В.М. Каплич, Е.Б. Сухомлин, А.П. Зинченко - Минск: Новое знание, 2015. - 464 с.
3. Скуловец, М.В. Симулиидотоксикоз крупного рогатого скота. Дисс. Канд.вет.наук: 03.00.19 / Михаил Владимирович Скуловец. - Витебск, 1999. - 172 с.
4. Mason, P.G. Black flies. P.G. Mason, J.A. Shemanchuk. // Agriculture Canada Publication 1499 / E. – 1977 - 16.

© О.Е. Зиновьева, 2018

УДК 639

Лесовая Н.А.,

Магистрант: «Ветеринарно - санитарной экспертизы», 1 курса ДГТУ,
кафедра «Биология и общая патология» г. Ростов - на - Дону.

Email: nataforest13@gmail.com

«РЕЗУЛЬТАТЫ ПАРАЗИТОЛОГИЧЕСКОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ РЫБ ИЗ ПРУДОВ ПИТОМНИКА № 1 «ВЫСЕЛКОВСКОГО РЫБХОЗА» КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ»

АННОТАЦИЯ

В Российской экономике, как и в экономике других стран, рыбная отрасль занимает значительное место. Разнообразные климатические зоны, наличие двенадцати открытых морей, омывающих берега России, бесчисленное количество больших и малых озер, рек и водохранилищ обеспечивает благоприятные условия для обитания водных гидробионтов.

Из многочисленного разнообразия водных биоресурсов, более 250 видов рыб, являются промысловыми, в частности: осетровые, лососевые, карповые, сельдевые. Продукты из рыбного сырья всегда являлись неотъемлемой частью питания многих народов. По

энергетической и биологической ценности белки рыб не уступают белкам мяса животных и в то же время обладают хорошей перевариваемостью и усвояемостью организмом человека [4, с.86]

Широкомасштабное освоение мирового океана и увеличение добычи разнообразных водных гидробионтов, а также расширение транспортных коммуникаций, поставило рыбную продукцию в один ряд с основными продуктами питания. Именно поэтому рыбная отрасль имеет значимые предпосылки перспективного развития.

Однако мясо рыбы, наряду с его высокой пищевой значимостью, иногда может служить причиной разнообразных заболеваний. Также как у теплокровных животных, у рыб могут появляться и распространяться инфекционные и инвазионные заболевания, вызывающие большой процент гибели рыб. Кроме того, немало важно, что некоторые паразитарные болезни представляют опасность для человека.

Многочисленными исследованиями установлено, что возникновение и развитие болезни у рыб проявляется тогда, когда происходит нарушение физиологических функций организма, если воздействие внешних и внутренних раздражителей превышает его приспособительные регуляторные способности и сопротивляемость.

В связи с разнообразием причин возникновения болезней рыб, а также условий возникновения заболеваний, все болезни классифицируют на незаразные, не передающиеся от одного животного к другому, и инфекционные, передающиеся от зараженной рыбы здоровой.

Незаразные болезни возникают в результате стрессовых состояний, сильных изменений внешней среды или нарушения обмена веществ.

Из инфекционных болезней рыб наиболее опасны для прудовых рыбоводных хозяйств, а также для рыбозаводов и нерестово - выростных хозяйств – гельминтозы, вирусные, бактериальные и грибковые заболевания [8, с.114].

Интенсивное развитие прудового рыбоводства – уплотнение посадки рыбы, удобрение прудов и площади водосбора, дополнительное кормление, поликультура рыбы – приводит к резким изменениям окружающей среды облегчает контакт переносчиков и возбудителей болезни рыбы. При этом возрастает вероятность нарушения обмена веществ, возникновении инфекционных и инвазионных заболеваний [1, с.116].

В общем комплексе мер по предупреждению возникновению и распространения болезней рыб важную роль играет оценка эпизоотологического состояния водоема, быстрое установление диагноза заболевания и проведение всех предусмотренных для данного заболевания ветеринарно - санитарных мероприятий [2, с.15].

Простейшие – полифилетическая группа, царство одноклеточных эукариот, которые имеют гетеротрофный тип питания.

К типу простейших относятся свыше 20 000 видов. Как свободноживущие, так и паразитические протисты встречаются почти во всех влажных или водных местообитаниях, т.е. в пресной и в морской воде богатой органическим веществом, во влажных почвах, а также внутри других живых организмов и на их поверхности.

Многие виды простейших вызывают тяжелые формы инвазионных заболеваний промысловых рыб и других животных, поэтому тщательное изучение их имеет серьезное значение.

Целью работы является изучение заболеваний при поражении рыб паразитическими инфузориями в рыбоводных хозяйствах юга России. А также их этиологии, эпизоотологических данных, симптомов, диагнозов, лечения, профилактики и методы борьбы.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- 1 Изучить роль инфузории в экосистеме водоема;
- 2 Рассмотреть и описать материалы и методы исследования инфузорий;
- 3 Описать паразитов при исследовании.

Вывод: описать результаты паразитологического обследования рыб в прудах питомника № 1 «Выселковского рыбхоза».

Ключевые слова

ПАРАЗИТЫ РЫБ, ИНФУЗОРИИ, БОЛЕЗНИ РЫБ, ПРОСТЕЙШИЕ, ПАРАЗИТОЛОГИЯ, ИНВАЗИЯ, ЭПИЗОТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ.

Для изучения паразитических инфузорий водоемов юга России использовали архивные материалы и коллекции лаборатории ихтиопатологии ФГБНУ «АзНИИРХ» и рыб из прудов питомника № 1 «Выселковского рыбхоза», собранных весной совместно с сотрудниками Краснодарского филиала АзНИИРХ в 2018 г. Паразитологическое обследование проводили на жабрах, глазах, кожных покровах, плавниках, почках, полости тела, желчного пузыря и кишечника у 19 выборок рыб (рис. 1).



Рис. 1 – Паразитологический анализ жаберных лепестков белого толстолобика

Обследования проводились по общепринятым в паразитологии методикам включающим оборудование, реактивы, план работы и приготовления препаратов.

По результатам обследования рассчитывали экстенсивность инвазии (ЭИ, %), пределы (ИИ, экз.) и средняя (СИ, экз.) интенсивности заражения, индекс обилия (ИО, экз.). План работы представлен на слайде 5:

- Сбор материала (клинический осмотр, паразитологическое вскрытие, обнаружение и извлечение паразитов);
- Изучение живых паразитов (прижизненное изучение обнаруженных паразитов);
- Приготовление постоянных препаратов;
- Определение паразитов на постоянных препаратах.

Определение триходин проводили по И.О. Мишанину, 2012 года. При обнаружении триходин просчитывают количество зубцов в них, обращали внимание на количество и длину наружных и внутренних отростков. Измеряли длину и ширину инфузории. Измеряли, зубцы прикрепительного диска у триходин с помощью окулярмикрометра [6, с.25].

Как отмечали ранее, методом клинического осмотра и полного паразитологического вскрытия исследовано 19 выборок рыб разного возраста. Проведен анализ жабр, глаз, кожных покровов, плавников, почек, полости тела, желчного пузыря и кишечника. В общей сложности зарегистрировано 8 видов паразитов, в том числе 2 вида инфузорий.

- Рачки *Lernaea sp.*;
- Ботрия *Bothriocephalus acheilognathi*;
- *T. domerguei forma acuta* (рис. 2), *T. nigra*;
- Дактилогирусы *D. vastator* и *D. Extensus*. *Dactylogyrus hypophthalmichthys* и *Dactylogyrus ctenopharibgodonis*.



Рис. 2 – Паразитическая инфузория *T. domerguei forma acuta*

Результаты паразитологического обследования карпа, белого толстолоба и белого амура представлены в таблице 1.

Таблица 1. Паразитические инфузории рода Триходина и другие паразиты, обнаруженные в объектах аквакультуры питомник № 1 «Выселковского рыбхоза»

| Вид рыбы | Наименование паразита | ЭИ, % | ИИ, экз. | СИ, экз | ИО, экз. |
|----------|--------------------------------------|-------|----------|---------|----------|
| Карп | <i>T. Nigra</i> | 33,3 | 0,04 - 2 | 0,3 | 0,1 |
| | <i>Bothriocephalus acheilognathi</i> | 3,3 | 3 - 3 | 3,0 | 0,1 |
| | <i>Dactylogyrus extensus</i> | 3,3 | 2 - 2 | 2,0 | 0,1 |
| | <i>Dactylogyrus vastator</i> | 76,7 | 1 - 5 | 2,4 | 1,8 |
| | <i>Lernaea sp.</i> | 43,3 | 1 - 2 | 1,2 | 0,5 |

| | | | | | |
|--|--|-----|--------------|------|-------|
| Белый Амур | <i>T.Nigra</i> | 10 | 0,04 - 0,04* | 0,01 | 0,001 |
| | <i>Lernaea sp.</i> | 10 | 1 - 1 | 1 | 0,1 |
| | <i>Dactylogyrus ctenopharibgodonis</i> | 70 | 1 - 16 | 4,9 | 3,4 |
| Толстолоб | <i>T. domerguei forma acuta</i> | 3,3 | 0,04 - 0,04 | 0,01 | 0,001 |
| | <i>Dactylogyrus hypophthalmichthys</i> | 60 | 1 - 43 | 5,8 | 3,5 |
| | <i>Lernaea sp.</i> | 6,7 | 1 - 2 | 1,5 | 0,1 |
| Примечание: * - в пересчете на 25 полей зрения микроскопа, при увеличении 10x40 | | | | | |

В результате исследования было выявлено, что карп заражен более интенсивно, по сравнению с другими видами рыб в питомнике № 1 «Выселовского рыбхоза».

У него обнаружена паразитическая инфузория *T. nigra*, хотя экстенсивность инвазии данным паразитом была не высока – 33,3 % , оно была больше, чем у других рыб (ЭИ белого амура – 10 % , у толстолоба – не обнаружена), при этом предел интенсивности варьировали от 0,04 до 2 экз. паразита (на 25 полей зрения микроскопа, при увеличении 10 x 40), средняя интенсивность составляла 0,3 экз., индекс обилия 0,1 экз.

Кроме инфузорий в списочном составе паразитов карпа нами были выявлены 2 вида из рода *Dactylogyrus*, относящихся к моногенейм. По литературным данным паразиты этого рода локализуются на жабрах своих хозяев, при интенсивном заражении способны причинять вред, повреждая жаберные лепестки и затрудняя дыхания рыб, особенно данные виды паразитов представляют опасность для молоди, могут вызвать гибель, но хотя степень заражения (ЭИ) была довольно высокой до 76,7 % , интенсивность инвазии была низкой, что свидетельствует о спокойном сосуществовании паразита и хозяина, без причинения второму серьезных повреждений [9, с.30].

Bothriocephalus acheilognathi – кишечный паразит, который способен вызывать закупорку кишечника при интенсивном заражении (данные литературы), но судя по полученным данным, экстенсивность его инвазии совсем незначительна (3,3 %), при интенсивности в 3 экз., это говорит о том, что вреда данный паразит не приносит (на момент исследования) [5, с.68].

Lernaea sp. – паразитический рачек, обнаруженный нами в каждом из обследованных видов рыб, лернеи паразитируют на поверхности тела рыбы, внедряясь в нее, внедрение влечет за собой травму, в открытой ранке быстро поселяются различные бактерии, что может привести к вспышке бактериальных заболеваний [5, 44] . Сами же лернеи при интенсивном заражении истощают рыб, а также портят ее товарный вид. Карп оказался наиболее подвержен лернеозу (заболевание, вызываемое паразитическим рачком лернеей) и экстенсивность инвазии данным паразитом составила 43,3 % (у белого амура – 10 % , у толстолоба – 6,7 %), но интенсивность при этом была очень низкой 1 - 2 экз. на рыбу, в результате чего, можно сделать вывод: *Lernaea sp* не оказывает серьезного влияния на обследованных рыб (рис. 3).



Рис. 3 – Рачки *Lernaea sp.* у основания жаберных крышек белого амура

Толстолоб и белый амур были заражены *Dactylogyrus hypophthalmichthys* и *Dactylogyrus ctenopharibgodonis* специфическими паразитами для данных рыб, с достаточно высокой экстенсивность 60 и 70 % соответственно, интенсивность варьировала для толстолобика 1 - 43 экз., для белого амура 1 - 16 экз., это говорит об угрозе повреждения жаберных аппаратов данных видов рыб.

Таким образом, по результатам паразитологического исследования 19 выборок рыб (каarp, толстолоб, белый амур) из питомника № 1 «Выселковского рыбхоза» нами было выявлено, что наибольшей инвазией обладает карп. Он больше всего предрасположен к наличию паразитарных организмов, т.к. карп всеяден, но в свою очередь, служит кормом водным рептилиям, хищным рыбам, млекопитающим, многим видам птиц и человеку. Поэтому он является не только промежуточным хозяевом паразитических заболеваний, но и носителем заразного начала.

У исследованных рыб из водоемов питомника № 1 «Выселковского рыбхоза» выявлено 8 видов паразитов: 2 вида инфузорий (*T.domerguei forma acuta*, *T. nigra*), 4 моногении (*D. vastator*, *D. extensus*, *D. hypophthalmichthys* и *D.ctenopharibgodonis*), 1 из круглых червей (*Bothriocephalus acheilognathi*), 1 из ракообразных (*Lernaea sp.*). Наибольшее количество паразитов выявлено у карпа: доминировали моногении (ЭИ=76,7 %), затем - ракообразных (ЭИ= 43,3 %), далее - триходины (ЭИ=33,3 %).

У белого толстолоба: доминировали моногении (ЭИ=60,0 %), затем – ракообразные (ЭИ=6,7 %). ЭИ триходин было минимальным (3,3 %).

У белого амура: доминировали моногении (ЭИ=70,0 %), зараженность триходинами и ракообразными было индентичным (ЭИ по 10,0 %).

Паразитические инфузории не являются основными источниками инвазионных заболеваний рыб питомника № 1 «Выселковского рыбхоза».

Список использованной литературы

- 1 Бауер, О.Н. Принципы борьбы с болезнями рыб в прудовых хозяйствах: учеб. пособие / О.Н. Брауер – Ленинград, 1966. – 216 с.
- 2 Бауер, О.Н. Санитарно - оздоровительные мероприятия в прудовых хозяйствах при паразитарных заболеваниях рыб / О.Н. Брауер – М.: Гизлегпищепром, 1953. – 34 с.
- 3 Болезни рыб / В.Ф. Ванятинский, Л.М. Мирзоева, А.В. Поддубная – М.: Пищевая промышленность, 1979. – 232 с.

4 Гаевская, А.В. Паразиты и болезни морских и океанических рыб в природных и искусственных условиях / А.В. Гаевская – Севастополь.: ЭКОСИ - Гидрофизика, 2004. –237 с.

5 Догель, В.А. Курс общей паразитологии / В.А. Догель. – 2 - е изд., перераб. и доп. – Л.: Государственное учебно - педагогическое издательство министерства просвещения РСФСР, 1947. – 318 с.

6 Мишанин, Ю.Ф. Ихтиопатология и ветеринарно - санитарная экспертиза рыбы: учеб.пособие / Ю.Ф. Мишанин, – СПб.: Изд - во «Лань», 2012. – 560 с.

7 Определитель паразитов пресноводных рыб фауны СССР: в 3 т. / О.Н. Бауер, А.В. Гусев – Л.: Изд - во Наука. Т. 1. Паразитические простейшие. – 1984, 428 с.

8 Ройтман, В.А. Паразитизм как форма симбиотических отношений / В.А. Ройтман, С.А. Бэр. – М.: Товарищество науч. изд. КМК, 2008. – 310 с.

9 Самыкина, Л.Н. Экология простейших – возбудителей заболеваний человека / Л.Н. Самыкина, Т.В. Шубина – Самара: СамГМУ, 2003. – 80 с.

© Н.А. Лесовая, 2018

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

А.А. Коршунов

студент 6 курса ГИКиТ

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: broodling.sculpt@gmail.com

Научный руководитель: М.А. Нестерова

кандидат искусствоведения, доцент ГИКиТ.

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: nesterova _m@inbox.ru

ПЛАСТИЛИНОВАЯ СТЕРЕОАНИМАЦИЯ: ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ И ХУДОЖЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ

Аннотация. Предоставлен обзор существующих на данный момент технических и художественных приёмов, используемых при создании пластилиновой стереоанимации. Рассмотрены преимущества и недостатки этой анимационной техники, представлены перспективы дальнейшего её использования.

Ключевые слова: компьютерная графика, анимация, stop - motion, стереосъёмка, стерео.

Стереосъёмка— широко используемый в современном кинематографе метод построения изображения на экране. Применение этой технологии при создании анимационных фильмов вызывает безусловный интерес у художника - постановщика и аниматора. Современные методы работы в программных пакетах, а также технические приспособления для разнесения камеры на произвольное расстояние для создания стереопары позволяют применять стереосъёмку в производстве классического пластилинового или кукольного анимационного фильма. Ставятся задачи:

–оценить художественный эффект от применения стереопары при съёмке классического кукольного фильма;

–практическим путём освоить технологию и выяснить её преимущества и недостатки.

В качестве учебного проекта с применением этих технологий были выбраны рабочие анимационные этюды с использованием антропоморфных персонажей. Однако, имеются технические ограничения при работе в данной технике:

– кукольная анимация весьма специфична в своём создании, что требует особой профессиональной подготовки;

– при работе модели персонажей со временем изнашиваются и разрушаются;

– исходя из предыдущего пункта требуется изготовление нескольких копий одних и тех же персонажей, а иногда и декораций;

– процесс анимации и съёмки занимает намного больше времени по сравнению с другими видами анимации.

К тому же, следует отметить, что это устаревающий вид анимации. По многим параметрам, таким как простота в работе и затраты по времени, он уступает другим техникам. Однако, использование современных технических средств и уникальный визуальный стиль готового проекта позволяют пластилиновой и кукольной анимации своими неповторимыми или труднодостижимыми другими способами чертами превзойти конкурирующие анимационные технологии, например, трёхмерную анимацию или

двухмерную перекладку. Так же стереоанимации не потребуются больших вычислительных мощностей для своего создания.

На начальных этапах работы над проектом необходимо создать эскизы персонажей. Это нужно для определения характера движений, которые будут совершаться в кадре. Это, в свою очередь, поможет при создании анимационного каркаса. В условиях ограниченности ресурсов, в ходе работы над проектом был разработан метод создания специальных каркасов. Основу каркаса составляет железная проволока сечением от 0,3 мм. до 0,8 мм. На места условных костей тонким слоем наносится эпоксидный самозатвердевающий двухкомпонентный состав. Участки предполагаемых сгибов остаются нетронутыми. Таким образом, достигается необходимая жёсткость, и одновременно подвижность каркаса, который удерживает основные пропорции и размеры пластилинового персонажа, а также позволяет конечностям и телу модели гнуться только там, где это нужно. С художественной точки зрения это обусловлено стилистическим выбором художника - постановщика, каркас можно модифицировать по своему усмотрению как для анатомически - достоверных моделей, так и для стилизации под равномерно - гнущиеся руки или ноги. [1, с. 37]

Декорации для съёмки изготавливаются пропорционально персонажам. В учебном проекте была выведен и отработан алгоритм подготовки материалов для проекта: сначала изготавливаются персонажи в удобном для анимирования масштабе, а лишь затем - декорации под их размеры. Таким образом можно избежать ситуации, когда намного более трудоёмкие в изготовлении декорации вынуждают некомфортно работать со слишком маленькими или слишком большими моделями. Удобство при работе с куклами напрямую влияет на качество анимации и общий вид проекта. [2, с. 43]

Для создания стереопар используется механический штатив для камеры. Устройство штатива выполнено таким образом, что камеру можно перемещать вдоль горизонтальной оси и фиксировать на выбранном удалении попеременно для съёмки кадров для правого и левого каналов стереоизображения. Так как расстояние между глазами человека составляет величину порядка нескольких сантиметров, то стереобазу для съёмки необходимо выбирать соответственно расстоянию между глазами у используемых персонажей. [3, с. 67] Для антропоморфных моделей высотой в 10 - 12 сантиметров это расстояние составило длину порядка нескольких миллиметров. Точное значение определяется для каждой сцены индивидуально путём съёмки тестовых стереопар. При их сведении и просмотре выявляются дефекты и допущенные ошибки в настройках оборудования, влекущие за собой дискомфорт при просмотре. [4, с. 105]

Последующий монтаж и вывод итоговых файлов зависит от оборудования, на котором предполагается последующее воспроизведение стереофильма. Для дисплеев с поддержкой стереоизображений проигрыватели могут принимать фильмы, на которых оба изображения находятся на половинах экрана, занимающие ориентацию типа верх / низ или лево / право. Для остальных типов проигрывателей необходимо вывести отдельно файлы с видеопотоками для левого и правого каналов. По большей части, итоговая обработка и монтаж стереоанимации мало отличаются от таковых для других типов анимации. [5, с. 87]

Таким образом был оценён художественный эффект от кукольной и пластилиновой стереоанимации, были выявлены стилистические приёмы, которые позволяют усилить эмоциональные аспекты этого типа анимации. Были определены технические особенности

работы. Оценены недостатки, такие как затраты по времени, необходимая подготовка и специфические навыки, необходимые при работе над такими проектами. [6, с. 112] Были получены и результаты, указывающие на преимущества этой методики по сравнению с остальными и были выявлены перспективы её использования в будущем. В основном это, конечно, уникальная визуальная составляющая, которую крайне сложно симитировать другими техническими средствами. Это позволяет художникам - постановщикам и аниматорам решать уникальные художественные задачи, создавая при этом неповторимый визуальный стиль и атмосферу.

Список используемой литературы:

1. Почивалов А.В., Сергеева Ю.Е. Пластилиновый мультфильм своими руками. Как оживить фигурки и снять свой собственный мультик. // М.: Эксмо, 2015.
2. Всеволод Якубович Моя профессия — кинооператор комбинированных съёмок (рус.) // «Техника и технологии кино»: журнал. 2006. № 5.
3. Дмитрий Масуренков Этапы развития комбинированных съёмок (рус.) // «MediaVision»: журнал. 2011. №2
4. Б. Н. Коноплёв. Основы фильмопроизводства / В. С. Богатова. 2 - е изд. М.: «Искусство», 1975.
5. Дональд Херн, М. Паулин Бейкер. Компьютерная графика и стандарт OpenGL = Computer Graphics with OpenGL. 3 - е изд. М.: «Вильямс», 2005.
6. Сакулина Ю.В., Рожина И.В. Компьютерная графика как средство формирования профессиональных компетенций // Педагогическое образование в России. 2012. № 6.

© А.А. Коршунов, 2018

УДК –786.2

Е.П.Мельникова

К.п.н.,

Доцент Кафедры Классического танца МГИК

Г. Москва, Российская Федерация

М.А.Янченко

Студентка 2 курса магистратуры

Кафедры Классического танца МГИК

Г. Москва, Российская Федерация

МУЗЫКАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ УРОКА КЛАССИЧЕСКОГО ТАНЦА И ЕГО РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ДЕТЕЙ ХОРЕОГРАФИЧЕСКОМУ ИСКУССТВУ

Аннотация. В статье раскрывается роль музыкального оформления урока классического танца. Рассматривается значение музыки на уроках хореографии, ее роль в развитии способности передавать образ танца.

Ключевые слова: музыка, музыкальное оформление, музыкальность, импровизация, классический танец.

Идея объединения хореографического действия с помощью музыки появилась с развитием балетного искусства и, в частности, связана с именем выдающегося русского балетмейстера 20 - го века Михаила Фокина, который создал бессюжетный балет как отдельный жанр, обратившись к музыке Ф. Шопена, используя сюиту из его произведений, оркестрованных в 1892 году А. К. Глазуновым.

Выдающийся хореограф, реформатор и теоретик искусства танца, который вошел в историю как «отец современного балета», Жан - Жорж Новерр утверждал, что «удачный выбор мотивов так же важен для танца, как подбор слов и оборотов для красноречия ...».

Классический танец в его сценическом виде и в форме урока - не одно и то же. Несмотря на схожесть во взаимодействии музыки и танцевального движения, основы музыкально - хореографической единства на уроках хореографии приобретают более простые формы взаимосвязи, которые соответствуют учебным целям. Но и здесь обращение к музыке определенного композитора добавляет целостности, помогает создать особую художественную атмосферу. Танец неотделим от музыки. Распространенное определение «музыкальное сопровождение» урока не соответствует своему назначению и отдает музыке только роль узко ритмического аккомпанемента. По нашему мнению, термин, «музыкальное оформление» урока более соответствует определенным задачам. Под музыкальным оформлением урока надо понимать музыкальную композицию, облеченную в законченную форму, построенную по характеру, фразировке, ритмическому рисунку, динамике в полном соответствии с танцевальным движением и как бы сливающуюся с ним в одно целое. Эта композиция должна подчеркивать все особенности данного танцевального движения средствами музыкальной характеристики, тем самым помогая ученику творчески повысить качество своего исполнения [5,с.81]. Подбор музыки не только влияет на воспитание художественного мышления, развития музыкальности, но и помогает существенно расширить музыкальный кругозор. Это привело к идее создания так называемых тематических уроков, когда в течение всего занятия звучит музыка одного композитора [2,с.57]. Душой композиции является мелодия. Слово «мелодия» происходит от двух слов: «мелос» - песня, и «ода» - пение. Мелодия должна подчеркивать все особенности танцевального движения средствами музыкальной характеристики и тем же помогать творчески, повысить технику выполнения [3, с. 11].

Танец воспроизводит музыку подобно музыканту - исполнителю, но он существует на ее основе, выполняется вместе (в синтезе) с ней. Некоторые говорят, что музыку можно танцевать. Это не правда, музыку можно только играть. Танцевать можно только танец, то есть выполнять его хореографический текст. Другое дело, что танец создается на ее основе и без нее не может существовать. Он выражает музыку, но не воспроизводит. Выражение музыки в танце относится не только к содержанию, но и к форме. Это соответствие начинается с самого элементарного - совпадения характера движений танца с характером движений музыки.

Одним из неоченимых трудов в этом контексте на постсоветском пространстве стал труд Л. Ярмолевич «Принципы музыкального оформления урока классического танца». Вопросы, рассмотренные автором, актуальные и в настоящее время. Автор учебника,

преподаватель классического танца Ленинградского академического хореографического училища основательно подошла к музыкальному оформлению урока классического танца. В основе ее труда заложено импровизационное сопровождение урока, что желательно использовать при хореографических постановках. Но, не смотря на обширную импровизационную практику, преподаватель и его концертмейстер М. Пальцева не отказываются от использования известных образцов классической музыки. Особенно важно применение образцов классической музыки на первых этапах изучения классического танца, когда происходит первичное овладение позициями ног, рук, основными движениями экзерсиса, позами классического танца, поскольку речь идет об усвоении определенной «грамматики», привитии эстетического музыкального вкуса. В последующие этапы обучения, когда изучаются сложные комбинации экзерсиса, усложненные и комбинированные прыжки, формы большого адажио и разнообразные танцевальные комбинации, должна усваиваться большая музыкальная форма во всех ее разновидностях [3, с. 4].

Роль музыкального сопровождения урока классического танца раскрывает в своем учебнике «Классический танец. Школа мужского исполнительства» Н.И. Тарасов, где поддерживает идеи и принципы музыкального оформления урока классического танца, изложенные Л. Ярмолович [2, с. 22 - 33]. Постоянная повторяемость примера приведет к механическому запоминанию его слухом, который может задействовать так называемый «условный рефлекс». Разнообразие музыкальных примеров нужно для того, чтобы приучать к разноцветным изменениям характера музыки, для одних и тех же упражнений [3, с. 5].

Мы придерживаемся мнения О. Голдрича о том, что современное хореографическое искусство с его высокой музыкальной культурой требует наличие почтенного опыта знаний и навыков, понимания природы и особенностей хореографии [1, с. 29].

Воспитание музыкального эстетического вкуса на уроках классического танца происходит путем от простых понятных, на слух примеров, постепенно переходя к сложным музыкальным формам, где происходит ознакомление с такими понятиями, как ясность, доступность, завершенность мелодии, наглядность метроритмических формул в соответствии с движениями. Примеры должны быть разными по характеру мелодии, по деталям ритма, даже относительно одного и того же упражнения на разных уроках.

Умение разбираться в конструктивных закономерностях музыкальных произведений и согласовать их с системой движений в танце способствует передаче эмоционального содержания музыкального произведения через хореографические движения, так как знание теории музыки и анализ музыкальных форм помогает доносить до слушателя идею и замысел композитора [3, с. 13].

Музыкальное сопровождение хореографических дисциплин является неотъемлемой частью проведения уроков на базе таких учреждений, как, к примеру, хореографические отделения детских школ искусств. Опираясь на практический опыт, можем утверждать, что на занятиях хореографией ученики приобщаются к лучшим образцам народной, классической и современной музыки. В последнем случае, используются даже самые нестандартные инструменты, как ритм - секция, гитара, флейта и т.д. Таким образом, у воспитанников формируется музыкальная культура, развивается музыкальный слух и образное мышление, которые при постановочной работе помогают воспринимать музыку и

хореографию в единстве. Так же ненавязчиво происходит процесс усвоения произведения разных эпох, стилей, жанров и их дифференциация. Роль музыкального сопровождения в процессе учебы и воспитания невозможно относить на второстепенный план, так как через музыкальный материал, который звучит на занятиях, прививается эстетический вкус, расширяется мировоззрение, приумножаются знания в сфере музыкальной культуры. На уроках классического танца нужно уделять внимание не только ритму, но и эмоциональной связи музыки и танца. Эмоциональное восприятие музыкальной темы всегда вызывает у учащихся стремление действовать не только технически, но и творчески. Дети тонко чувствуют музыку и улавливают самые малейшие ее изменения в колебаниях, с точки зрения физического явления звука. Нам, взрослым, важно поймать этот момент и направить детское видение в правильное русло. Во многом это будет способствовать формированию индивидуального музыкального вкуса, учитывая, что все закладки происходят в раннем детском возрасте. В свою очередь, это повлияет уже на общее психическое и физическое развитие личности ребенка.

Говоря о необходимости соотношения танцевального движения и его музыкального оформления за своим характером, фразами, в ритмическом рисунке, динамике, нельзя иметь в виду механического попадания (синхронность) музыки и движения. Осознанность конструктивной основы музыкального произведения и соответствие его структуре движений в танце лишь помогут разобраться в общем значении музыки и танца. Это - необходимое условие для достижения свободы движения в музыке. За достижение этой свободы все механические попадания музыки и движения в их внешних признаках, несомненно приведут к ограничению, примитивной иллюстрации и просто к формализму [3, с. 13]. Ведь тело исполнителя - инструмент очень сложный, прихотливый, хотя средства выразительности достаточно широкие, однако нельзя забывать, что они кое - где ограничены.

На занятиях концертмейстеры «живут» хореографией, активно реагируют на некоторые изменения при выполнении учебных заданий, музыка помогает расширить подачу учебного материала и усвоить его со всеми нюансами. На открытых уроках концертмейстер, своим искусным подходом к движениям, могут даже завуалировать некоторые «корявые» моменты исполнительского мастерства.

Подводя итог всему вышеизложенному, отметим, что процесс подготовки музыкального материала для сопровождения урока классического танца является очень важным этапом, на который необходимо обратить пристальное внимание концертмейстера. В своем музыкальном багаже концертмейстеру необходимо иметь некоторый перечень произведений, которые по своему темпу, окраске и характеру, смогут наиболее точно и полно передать характер исполняемого движения. Те немаловажные нюансы в различиях таких упражнений, как к примеру, *rond de jambe par terre* и *battement fondu*, дают возможность понять, насколько многогранно уникальны характеристики каждого движения классического экзерсиса. Можно подобрать целую серию различных музыкальных произведений под каждое упражнение, и ни одним из них не передать полноты динамических оттенков движения, из чего мы можем сделать вывод, что для передачи полноты всех оттенков движения важна динамическая окраска музыкального исполнения. Не исключаем здесь и наличие умения концертмейстера импровизировать и

подстраиваться под индивидуальные особенности исполнителей (с точки зрения физической подготовки) во время занятия.

Список литературы:

1. Голдрич О., Хитряк С. Музыкальная хрестоматия для уроков народно - сценического танца / Олег Голдрич, Станислав Хитряк. - Львов: Край, 2006. - 232 с.

2. Тарасов Н. И. Классический танец. Школа мужского исполнительства / Николай Тарасов. - СПб.: Издательство «Лань», 2005. - 496 с.

3. Ярмолович Л. Принципы музыкального оформления урока классического танца / Любовь Ярмолович. - Ленинград: Издательство «Музыка», 1968. - 144 с.

4. Пидпоронова К. В. Специфика работы концертмейстера в классе классического танца. Хореографическое искусство в системе художественно - эстетического образования в России: Материалы Российской научно - практической конференции. - Иркутск: Издательско - дизайнерский отдел ЦЕП, 2007. - с. 47 - 50..

5. Мельникова Е. П. Классический танец: история, теория, методика: учебно - метод. пособие для студентов высш. учеб. Заведений / Е. П. Мельникова. - М.: МГИК, 2016. - 180 с.

© Е.П.Мельникова, М.А.Янченко

УДК 004.92

К.Э. Уляшин

студент 6 курса ГИКиТ

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: kirjaroller123@gmail.com

Научный руководитель: М.А. Нестерова

Кандидат искусствоведения, доцент ГИКиТ

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: nesterova_m@inbox.ru

ПРОБЛЕМЫ ПРИ СОЗДАНИИ ОДЕЖДЫ 3D МОДЕЛИ ДЛЯ АНИМАЦИОННОГО ФИЛЬМА

Аннотация. Целью данной статьи является анализ возникающих проблем при создании одежды персонажа для трехмерного анимационного фильма. Изучены методы моделирования одежды и дальнейшая ее оптимизация для анимации.

Ключевые слова: графический дизайн, компьютерная графика, анимация, спецэффекты, трёхмерное моделирование.

В современном мире существует множество отраслей, где применяется компьютерная графика, такие как кино, видеоигры, реклама и инфографика.

Впервые компьютерная графика использовалась в полнометражном фильме «Мир Дикого Запада» 1973 года выпуска. В 1970 - х появились фильмы, в которых были

использованы элементы трёхмерной компьютерной графики, в том числе «Мир будущего», «Звёздные войны» и «Чужой». В «Парке юрского периода» (1993) впервые при помощи CGI удалось заменить каскадёра и впервые удалось непрерывно соединить CGI (кожа и мышцы динозавров были созданы при помощи компьютерной графики) с традиционной съёмкой и аниматроникой. В 1995 году вышел первый полнометражный мультфильм, полностью смоделированный на компьютере — «История игрушек». В фильме «Последняя фантазия: Духи внутри нас» впервые фигурировали реалистические CGI - изображения людей. [5 с.4]

Создание трехмерного анимационного фильма происходит в несколько этапов: создание моделей окружения, персонажей, риггинг (создание скелета) персонажей, анимация, рендер и т.д. Мы рассмотрим лишь небольшую часть этого процесса, а именно — создание одежды для персонажей анимационного фильма.

3D моделирование — это процесс создания трёхмерной модели объекта. Задача 3D - моделирования заключается в разработке визуального объёмного образа желаемого объекта. При этом модель не обязательно должна соответствовать предметам реального мира, она может быть стилизованной, абстрактной. [1]

Основная проблема создания одежды для 3D модели состоит в том, чтобы грамотно подойти к ее созданию, изучить основы и принципы работы дизайнера одежды, изучить выкройки тех или иных видов одежды (штаны, футболка, платье), уметь изменять их под конкретную модель, если речь идет о стилизованной модели, где пропорции могут отличаться от привычных обычному обывателю. Таким образом, недостаточно одних умений работы с программой, необходим долгий анализ строения одежды и творческий подход к дальнейшему ее моделированию, не помешает предварительная подготовка или хотя бы базовые знания о том, из каких составных частей состоит одежда, необходимо умение представлять в уме, как именно части развертки выкройки соотносятся с частями готового изделия. Так же необходимо иметь представление о том, что различные виды ткани будут вести себя по - разному, что так же нужно будет учитывать при моделировании и дальнейшей анимации. После создания одежды ее нужно грамотно оптимизировать для дальнейшей деформации при анимации. [4]

Оптимизация 3D модели (или ретопология), состоит в уменьшении количества полигонов, которых может быть миллион, до нескольких тысяч, что обеспечит более быструю работу программы для анимации, не повредив при этом самой геометрии модели.

Сложность данного этапа состоит в том, что нужно грамотно расположить полигоны на модели, нужно учитывать места больших деформаций и изгибов при анимации. Такие зоны как место сгиба в локтях и коленях требует большего количества полигонов для того, чтобы при анимации модель не «ломалась», а плавно деформировалась и не возникало графических ошибок. Однако, при оптимизации модели теряются мелкие детали, которые были на более плотной сетке полигонов. Полигональная сеть — это комплекс вершин, граней и ребер, которые определяют форму объекта в трёхмерной компьютерной графике [3]. Чтобы решить эту проблему, применяют текстуры нормалей, их относят к технологии рельефного текстурирования. Здесь также важно ввести термин текстуры — это растровое изображение, используемое на поверхности трёхмерной модели для придания цвета, рельефа или отличительных свойств разных физических материалов [6]. Для создания карт нормалей обычно используется высокополигональная и низкополигональная модели, их

сравнение даёт нужные отклонения нормалей для последней. Происходит следующее: детали с высокополигональной модели отражаются на низкополигональную создавая иллюзию многополигональности, что позволяет добиться большей художественной выразительности. [2 с. 634]

Таким образом, можно сделать вывод, что моделирование одежды для трехмерного персонажа очень сложный и длительный процесс. Основная проблема состоит в том, что, к сожалению, на данный момент не существует универсальной программы для создания одежды персонажа, которая не требовала бы сторонних знаний о дизайне одежды и понимания структуры изделий, которые иногда могут значительно затормозить процесс и допустить некоторые ошибки и некорректное поведение одежды персонажа при анимации. На данном этапе создания модели часто требуется приглашение отдельного специалиста по дизайну одежды, который сможет проконсультировать аниматоров, используя свои знания в данной области.

Список литературы

1. Никулин Е. А. Компьютерная геометрия и алгоритмы машинной графики. СПб: БХВ - Петербург, 2003 Дж. Ли, Б. Уэр. Трёхмерная графика и анимация. — 2 - е изд. — М.: Вильямс, 2002. — 640 с.
2. Джамбруно М., Трёхмерная графика и анимация : Пер. с англ / Марк Джамбруно. - 2 - е изд. - М. и др : Вильямс, 2002. - 638,[8] л. ил. : ил. ; 24 см. - Предм. указ.: с. 633 - 638
3. Ившин К. С. Башарова А.Ф. Принципы современного трехмерного моделирования в промышленном дизайне [Электронный ресурс] // Архитектон: известия вузов: электрон. научн. журн. 2012. N 39. URL: http://archvuz.ru/2012_3/11 (дата обращения: 10.12.2017).
4. Иванов В. П., Батраков А. С.. Трёхмерная компьютерная графика / Под ред. Г. М. Полищука. — М.: Радио и связь, 1995. — 224 с.
5. Волкова В.В. Специфика медиадизайна // Вестник МГУ : журнал. — 2014. — № 4. — С. 5 - 21.
6. Дональд Херн, М. Паулин Бейкер. Компьютерная графика и стандарт OpenGL = Computer Graphics with OpenGL. 3 - е изд. М.: «Вильямс», 2005.

© К.Э. Уляшин 2018

УДК 78

Чабаева А.М.

Старший преподаватель кафедры специального фортепиано,
Московский государственный институт культуры, Россия,
г. Москва, E - mail: klarawik@mail.ru

ЖАНР ФОРТЕПИАННОГО АНСАБЛЯ В ТВОРЧЕСТВЕ Ф.ШУБЕРТА

Аннотация

В статье рассматривается жанр фортепианного дуэта в творчестве композитора - романтика Ф. Шуберта с точки зрения эволюции жанра. Для фортепиано в четыре руки Ф.

Шуберт создал огромное количество сочинений. Он писал их с детских лет и на протяжении всей жизни. Их красота и многообразие – от малых форм до масштабных симфонических полотен – поражают и по сей день, а принципы развития, найденные композитором на заре романтизма, стали основой дальнейшего становления музыкального искусства.

Ключевые слова

Ф. Шуберт, фортепианное творчество Ф. Шуберта, фортепианный дуэт, фортепианный ансамбль, фантазия, романтизм.

Прежде чем перейти непосредственно к рассмотрению жанра дуэта в творчестве Ф. Шуберта, обозначим наиболее характерные стилевые качества его фортепианной музыки, которые необходимо представлять не только педагогу, но и учащимся. Осведомленность в данной области необходима для достижения высокого художественного результата.

В творчестве Шуберта фортепианная музыка занимает исключительно важное место. Композитор творил в самых разных жанрах: это и фортепианные миниатюры – веяния нового времени, и произведения крупной формы. Туда же можно отнести классический жанр сонаты. Фортепианная музыка прекрасно отражает историческую ситуацию, в которой жил и творил Шуберт.

Обилие танцев (менуэтов, экосезов, вальсов) в творчестве композитора показывает нам бытовую сторону австрийской жизни, а многочисленные четырёхручные пьесы свидетельствуют о связи композитора с традициями домашнего музицирования.

Одно из характернейших свойств шубертовской инструментальной музыки – наличие песенного тематизма. Ведь зачастую именно песенные мелодии могут гораздо тоньше и проникновенней передать все грани человеческих эмоций. Песенный тематизм определил и важнейшие принципы формы: строфичность, метод варьированного развития.

Таким образом, фортепианные произведения опираются на песню и другие бытовые жанры, что обуславливает широту их художественного воздействия. Ведь песенная и танцевальная музыка всегда понятна слушателю, близка ему.

Фортепианное творчество Шуберта явилось первым крупным этапом в развитии романтической музыки для этого инструмента. Композитор создавал новые жанровые типы, творчески переосмыслял старые, ставил перед собой специфические задачи. Всё это обусловило непреходящую популярность и художественную ценность фортепианного наследия композитора.

Наследие Шуберта в области четырёхручной литературы совершенно уникально. Ни у одного из композиторов, отмечает Е. Г. Сорокина, «мы не встретим такого многообразия форм дуэтных сочинений – от лирических танцевальных миниатюр до грандиозных симфонических полотен» [8, с. 27].

В творческом пути композитора можно выделить три важнейшие даты в связи с созданием четырёхручных сочинений: 1818, 1824 и 1828 годы. Это связано с особыми обстоятельствами жизни композитора. Первые две даты связаны с его службой (домашний учитель) в имении князя И. Эстергази в Желизе, где почти каждый вечер играли в четыре руки. В то же время хронологический порядок, особенно в сочинениях, относящихся к 1818 году, не всегда точен и до конца прояснён.

Ранний период творчества композитора начинается в 1810 - е годы. Примечательно, что самым первым сочинением Франца Шуберта, по воспоминаниям современника, стала именно четырёхручная фантазия. И. Шпаун вспоминал: «Уже в возрасте десяти - одиннадцати лет Шуберт пробовал сочинять небольшие песни, квартеты и небольшие фортепианные произведения. Его первой более крупной работой является фантазия для фортепиано...» [3, с. 27]. Фердинанд Шуберт отмечал: «Самым первым фортепианным произведением Шуберта (1810) была четырёхручная фантазия, в которой проходят более двенадцати различных отрывков, каждый особого характера; она состоит из тридцати двух очень мелко исписанных страниц. За ней последовали две более короткие. Странным является то, что каждая из этих фантазий кончается не в той тональности, в которой началась». К жанру фантазии Шуберт обратился в весьма раннем возрасте: три фантазии были созданы в тринадцать, четырнадцать и шестнадцать лет. Это фантазии G - dur (D 1), g - moll (D 9), c - moll (D 48), в которых применяется один и тот же принцип, на который обратил внимание Фердинанд Шуберт в приведенном выше высказывании: все фантазии тонально разомкнуты. Такого рода тональные планы больше не встречаются ни в одном из его инструментальных сочинений – ни в циклическом, ни в одночастном.

Фантазия G - dur (D 1) была написана Ф. Шубертом в 1810 году. Это развернутое сочинение, включающее в себя множество разделов, контрастных как по образам, тематизму, так и по жанровым истокам.

Исследователи часто отмечают наличие «оркестровых» приемов в фортепианных дуэтах Ф. Шуберта. Это заметно уже в этой фантазии: унисоны обеих партий, «многоярусные» аккорды и удвоения, плотная, часто полифонизированная фактура, тремоло и репетиции, характерные для оркестровых инструментов, но не всегда удобные для исполнения на фортепиано. В данной Фантазии проявляет себя и еще одна черта, не столь часто встречающаяся в других сочинениях этого жанра: концертность. Все произведение проникнуто духом состязания, соревнования: первая партия значительно превосходит вторую, которая берет на себя функцию «оркестра», по виртуозности, блеску, количеству исполнительских трудностей и пр.

Фантазия g - moll (D9), написанная в 1811 году, гораздо менее масштабна, чем ее предшественница, и более цельна по форме. Структура ее концентрическая, складывается из пяти разделов.

Фантазия c - moll (D48) создана Ф. Шубертом в 1813 году. Она носит подзаголовок «**GrandSonata**» и имеет много общего с двумя предыдущими. В ней также преобладают оркестровые черты, она полифонизирована и тонально разомкнута.

Некоторые исследователи считают началом *центрального периода* творчества композитора 1815 год. 1815 и 1816 годы примечательны феноменальной продуктивностью юного гения. В 1815 году он сочинил две симфонии, две мессы, четыре оперетты, несколько струнных квартетов и около 150 песен. В 1816 появились еще две симфонии, среди которых часто звучащая Пятая В - dur, а также месса и свыше 100 песен. Среди песен этих лет «Скиталец» и знаменитый «Лесной царь».

В 1817 году Ф. Шубертом были созданы Вариации на оригинальную тему со вступлением В - dur (D 603). В названии примечательна характерная тенденция времени – композиторы XIX века так часто писали на заимствованные темы, что считалось необходимым отмечать собственноручно сочиненную, «оригинальную» тему. Также в 1817

году Шубертом были созданы две увертюры в итальянском стиле D - dur (D 592) и C - dur (D 597).

Интердукция и вариации на оригинальную тему B - dur (D 603) – блестящий цикл, написанный в духе классических вариаций.

Две увертюры в итальянском стиле D - dur (D 592) и C - dur (D 597) были написаны Ф. Шубертом как переложения двух оркестровых партитур, написанных чуть ранее в этот же период. Обе они несут на себе отпечаток своего оркестрового происхождения: по фактуре и принципу соотношения партий обе разительно отличаются от рассмотренных выше вариаций. Можно говорить об эволюции жанра четырехручной фантазии в творчестве Шуберта. В ранний период композитор максимально экспериментирует с формой, гармонией и фактурой. В центральный период он обращается к классическим жанрам – вариациям, сонатам.

И наконец, *поздний период* отмечен появлением наиболее масштабных и сложных с точки зрения содержания произведений, среди которых снова обнаруживается жанр фантазии.

1818 год стал плодотворным для Шуберта в плане сочинений для фортепиано в четыре руки. В этот период он создал произведения как малых форм: четыре полонеза op. 75 (D 599), три героических марша op. 27 (D 602), Немецкий танец с двумя трио и двумя лендлерами (D 618), так и крупных: Рондо D - dur (D 608), Вариации на французскую песню op. 10 e - moll (D 624), Большая соната B - dur op. 30 (D 617).

Характерно, что полонезы Шуберта, как и его марши, осмысливаются композитором не как прикладные жанры, а как произведения для домашнего музицирования. Как отмечает П. Вульфийус, «полонезы Шуберта намного отличаются от бальных, приближаясь к пониманию данного жанра Шопеном» [3, с. 207].

В последние годы жизни Шуберт создает сравнительно небольшое количество четырехручной литературы. Но и в этот период есть произведения и малых форм, и крупные циклы. При этом малые формы (марши, полонезы) начинают тяготеть к более сложным жанрам – постепенно происходит их симфонизация, что говорит об уходе от изначально бытовых форм.

В 1825 г. Шуберт создает Большой траурный марш op. 55 (D 859) по случаю кончины императора Александра I, и Большой героический марш op. 66 (D 885), посвященный коронации Николая I. Этим маршам в полной мере свойственны симфонические принципы формообразования. Оба сочинения очень серьезны и значительны, что соответствует поводам, по которым они были задуманы. Любопытно, что ни один биограф до сих пор не владеет сведениями, почему композитор откликнулся на политические события России – страны, в которой он никогда не бывал. Марши написаны в отчетливой оркестровой манере, словно должны были звучать на церемониях. Характер фактуры проявляется во многих деталях: это приглушенные тремоло в низком регистре, дробь ударных инструментов и т. д.

Фантазия f - moll – одна из вершин шубертовского гения. Она была написана в начале 1828 года и посвящена Каролине Эстергази. Фантазия f - moll впитала в себя лучшие находки творческой лаборатории Шуберта. Первая из них – это песенность, которой, хоть и не явно, пронизаны практически все темы Фантазии. Следствием этого являются и способы

работы с материалом: композитор отдает предпочтение вариантным методам развития, перегармонизации, фактурному варьированию при неизменной мелодической линии и т. д.

Можно говорить об эволюции жанра четырехручной фантазии в творчестве Шуберта. В ранний период композитор максимально экспериментирует с формой, гармонией и фактурой. В центральный период он обращается к классическим жанрам – вариациям, сонатам. И наконец, поздний период отмечен появлением наиболее масштабных и сложных с точки зрения содержания произведений, среди которых снова обнаруживается жанр фантазии.

Практически ни один из великих композиторов не создал такого количества произведений для фортепиано в четыре руки, как Шуберт. Он писал их с детских лет и на протяжении всей жизни. Их красота и многообразие – от малых форм до масштабных симфонических полотен – поражают и по сей день, а принципы развития, найденные композитором на заре романтизма, стали основой дальнейшего становления музыкального искусства.

Список использованной литературы

1. Асафьев Б. Современный инструментализм и культура ансамбля. // Новая музыка. Сб. 3: Современный инструментализм. – Л.: Тритон, 1927. – С. 5 - 9.
2. Вопросы фортепианного исполнительства: очерки, статьи, воспоминания / гл.ред. М. Г. Соколова – М.:Музыка, 1973. Вып.3 – С. 231
3. Вульфус П. – Франц Шуберт / П. Вульфус. – М.:Музыка, 1983. – С. 203.
4. Гаккель Л. Ансамбль // Муз. энциклопедия. Т. 1. – М., 1973. – с. 295
5. Готлиб А. Д. Основы ансамблевой техники / А. Д. Готлиб – М., Музыка, 1978. – 94с.
6. Готлиб А. Д. Первые уроки фортепианного ансамбля // Вопросы фортепианной педагогики : сб. статей. Под общ. ред. В.А. Натансона. М.: Музыка, 1971. – Вып. 3. – С. 91 - 98.
7. Островская Е.А. Эстетические проблемы инструментального ансамблевого исполнительства // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 3. – С. 115 - 116.

© Чабасева А.М. 2018

АРХИТЕКТУРА

Н.В. Дорофеев

доцент кафедры дизайна архитектурной среды

У.А. Власова

студентка кафедры строительства

Череповецкий государственный университет

Т.И. Улизько

научно - педагогический работник

Череповецкое высшее военное инженерное училище радиоэлектроники

Г. Череповец, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПАМЯТНИКОВ В АРХИТЕКТУРНОЙ СРЕДЕ ГОРОДА ЧЕРЕПОВЦА

Аннотация. Памятники - это визитная карточка города. Они олицетворяют исторически важные события, напоминают об известных людях. В данной статье выполнены анализ и классификация памятников, монументов и скульптур в архитектурной среде города Череповца.

Ключевые слова: памятники, монументы, выдающиеся люди, памятные даты, городская среда.

Каждый, даже самый молодой город имеет свою историю, памятные даты и ярких и необычных людей, сделавших для города или даже для всей страны что - то важное. Как оставить след обо всем этом в памяти потомков?

Городская скульптура, памятники и монументы – это произведения искусства, созданные для увековечения людей или исторических событий. Они позволяют хранить историю, наполняют и обогащают архитектурную среду, вызывая определенные эмоции и эстетический интерес.

Северный город металлургов Череповец был основан по указу Екатерины II в 1777 году. За прошедшие более двух веков в архитектурной среде появились памятники истории и культуры, отражающие важные события и процессы социально - экономического и культурного развития Череповца.

В каждом городе большей частью данные малые архитектурные формы являются уникальными.

Скульптура, как художественно - эстетическая составляющая городского пространства, определяет неповторимость и узнаваемость конкретной архитектурно - пространственной среды [1].

Проанализируем памятники в архитектурной среде Череповца: их стиль и тематику, расположение, время создания и материал.

Условно совокупность объектов монументально - декоративной скульптуры города по тематике можно разделить на четыре группы: выдающиеся личности; военные события; памятники, посвященные профессиям и памятные даты.



Рис. 1. Памятники Череповца по тематике (слева направо и сверху вниз): городскому голове И.А.Милотину, военным медикам, металлургам Череповца, слиток 100 - миллионной тонны стали.

На рисунке 1 представлены фото одного из памятников по каждой тематике: выдающемуся городскому голове (1861—1907) И.А. Милотину, военным медикам, монумент металлургам Череповца «Преемственность поколений», памятник в честь выплавки в 1967 году 100 - миллионной тонны стали.

Общее число сооружений малой городской скульптуры Череповца более 30, и их количество постоянно увеличивается, кроме того систематически реставрируются существующие памятники и монументы. Большинство памятников Череповца посвящены выдающимся личностям (количество 14) и военным событиям (количество 13). Процентное соотношение количества памятников по тематике представлено на рисунке 2.

Территориально значительная часть объектов монументально - декоративной скульптуры находится в Индустриальном районе - историческом центре Череповца. Расположение памятников на карте района (рис. 2) в зависимости от тематики отмечены флажками различного цвета. Зеленые флажки - военные события, розовые - памятники великим людям, голубые - монументы профессиям, оранжевые - памятные даты.

Чаще всего объекты монументальной скульптуры Череповца являются архитектурным акцентом и композиционным центром площади, сквера или бульвара.



Рис. 2. Процентное соотношение количества памятников по тематике (слева). Расположение памятников на карте Индустриального района Череповца.

По временным характеристикам постройки памятников можно выделить следующие основные периоды: послевоенное время (1945 - 1953), советский период (1954 - 1991) и современная Россия (с 1992 года). Наибольшее число памятников было воздвигнуто в период с 1960 - 1980 год и с 1998 года по настоящее время.

Наиболее активными авторами памятников Череповца являются скульпторы, заслуженные художники РФ А.В. Щепелкин и А.М. Шебунин.

При анализе материалов, из которых созданы городские памятники, можно отметить частое использование литья из бронзы. Некоторые из них отлиты на металлургическом комбинате Череповца. Также при создании объектов городской скульптуры применен гранит, бетон, камень.

Проведенное исследование позволяет систематизировать информацию о тематике, расположении, времени создания и использованных материалах городской скульптуры Череповца.

Памятник - это очень непростая составляющая архитектуры города в целом, он должен не только быть содержательным, но и гармонично вписываться в окружающее, не конфликтовать с ним и привнести свой верный и неповторимый архитектурный акцент, ибо скульптура, наряду с другими объемами города, формирует его художественно - эстетический вид, определяет его своеобразие и индивидуальность [2].

Список используемой литературы:

1. *В.Г. Вилькицкая.* О роли городской скульптуры в архитектурно - пространственной среде Екатеринбургa XX - XXI вв.: материалы студенческой научной конференции "Актуальные проблемы архитектуры и дизайна - 2006" // Архитектон: известия вузов. Приложение; Вып. № 14. - 2006.

2. *Н.Н. Ткаченко.* Необычные памятники, или сложная судьба архитектурно - пространственной среды города: [Электронный ресурс] // Культура в современном мире. - 2011. - № 4. - URL: <http://infoculture.rsl.ru>

© Н.В. Дорофеев, У.А. Власова, Т.И. Улизько, 2018

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

«СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ И ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ У СОТРУДНИКОВ ПОЛИЦИИ»

Summary. The article discusses the psychological features of stress resistance and emotional burnout in police officers. The results obtained in the process of theoretical analysis and empirical research are analyzed.

Keywords: stress resistance, emotional burnout, empirical research.

Проблема стрессоустойчивости в различных профессиях с давних пор уже привлекала внимание психологов. Существует целый ряд профессий, в которых человек начинает испытывать чувство внутренней эмоциональной опустошенности вследствие необходимости постоянных контактов с другими людьми [1, с. 55].

Для специалистов, работающих в особых условиях деятельности, большое значение имеет своевременное выявление лиц с недостаточным уровнем стрессоустойчивости, решение вопросов оказания эффективной психологической помощи и своевременной профилактики дезадаптивных нарушений [2, с. 43]. В связи с этим актуальным является обеспечение должного уровня стрессоустойчивости в общественно - необходимых экстремальных видах деятельности которой является служба в правоохранительных органах, для повышения ее качества и эффективности, уже поиск путей и средств обеспечения успешного функционирования тот сотрудников.

Изучение синдрома эмоционального выгорания в профессиональной деятельности сотрудников полиции особенно актуально в период проведения его реформ системы МВД, которые приводят к интенсификации профессиональной деятельности.

В. В. Бойко рассматривает «выгорание», выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на избранные психотравмирующие воздействия, уже приобретенный стереотип эмоционального, чаще всего профессионального поведения [3, с. 21]. Выгорание отчасти функциональный стереотип, поскольку уже позволяет человеку дозировать и экономно расходовать энергетические его ресурсы. В то же время возникают дисфункциональные следствия, когда «выгорание» отрицательно сказывается на исполнении профессиональной деятельности.

Понятие синдрома эмоционального выгорания было введено в психологию американским психиатром Фрейденом в 1974 году. Врачи называют это просто - переутомление [4, с. 3].

Синдром эмоционального выгорания проявляется в виде нарастающего безразличия к своим обязанностям, событиям, происходящим на работе, растущим негативизмом по отношению к пациентам или клиентам, так и к сотрудникам, ощущении собственной профессиональной несостоятельности, ощущении неудовлетворенности работой, явлениях деперсонализации, а в конечном итоге резким ухудшением качества жизни [5, с. 108]. В

дальнейшем могут развиваться невротические расстройства и психосоматические заболевания.

Развитию данного состояния способствует необходимость работы в одном и напряженном ритме с большой эмоциональной нагрузкой личностного характера в условиях взаимодействия с трудным контингентом. Вместе с этим развитию синдрома способствует отсутствие должного материального и психологического вознаграждения за выполненную работу, что заставляет человека думать, что его работа не имеет ценности для общества [6, с. 82].

Исходя из всего вышесказанного, в статье «Рассматриваются психологические особенности стрессоустойчивости и эмоционального выгорания у сотрудников полиции. Анализируются результаты, полученные в процессе теоретического анализа и эмпирического исследования» [7, с. 54].

Целью эмпирического исследования является стрессоустойчивость и эмоциональное выгорание у сотрудников полиции.

Исследование проводилось в индивидуальном порядке с обязательным участием каждого сотрудника. Испытуемым были предоставлены карточки с вопросами в письменном виде с пояснениями и инструкциями. Перед началом опроса, на предварительном этапе проведено собрание, инструктаж тестируемой группы, на котором сотрудникам огласили распоряжение о необходимости данного исследования, цель, важность результатов, гарантировали сохранение тайны ответов. Исследование было проведено в три этапа:

1. На первом этапе осуществлялся подбор методик (анкетирование, диагностика уровня эмоционального выгорания В.В. Бойко).

2. На втором этапе была проведена обработка результатов.

3. На заключительном, третьем этапе исследования, полученные данные были сопоставлены и сформулированы выводы.

Эмпирическое исследование на выявление синдрома эмоционального выгорания было проведено среди 60 сотрудников Управления МВД по г. Магнитогорску.

Было обследовано 35 мужчин и 15 женщин в возрасте от 25 до 35 лет.

Стаж работы в профессии от 5 до 13 лет.

В качестве метода в исследовании использовался метод тестирования при помощи опросника «Диагностика уровня эмоционального выгорания» В.В. Бойко.

Данная методика позволяет диагностировать ведущие симптомы «эмоционального выгорания» и определить, к какой фазе развития стресса они относятся: «напряжения», «резистенции», «истощения». Оценивая смысловое содержание и количественными показателями, подсчитанными для разных фаз формирования синдрома «выгорания», можно дать достаточно объемную характеристику личности, оценить адекватность эмоционального реагирования в конфликтной ситуации, наметить индивидуальные меры.

Фаза – напряжение. Нервное (тревожное) напряжение служит предвестником и «запускающим» механизмом в формировании эмоционального выгорания. Напряжение имеет динамический характер, что обуславливается изматывающим постоянством или усилением психотравмирующих факторов.

1. Симптом переживания психотравмирующих обстоятельств. Проявляется усиливающимся осознанием трудноустраняемых или неустранимых психотравмирующих факторов профессиональной деятельности.

1 (+2), 13 (+3), 25 (+2), 37 (- 3), 49 (+10), 61 (+5), 73 (- 5).

2. Симптом неудовлетворенности тот собой .
2 (- 3), 14 (+2), 26 (+2), 38 (- 10), 50 (- 5), 60 (+5), 74 (+3).

3. Симптом «загнанности в клетку». Это состояние интеллектуального затора, тупика.

3 (+10), 15 (+5), 27 (+2), 39 (+2), 51 (+5), 63 (+1), 75 (- 5).

4. Симптом тревоги и депрессии. Он является крайней точкой в формировании напряженности при развитии «эмоционального выгорания».

4 (+2), 16 (+3), 28 (+5), 40 (+5), 52 (+10), 64 (+2), 76 (+3).

II фаза –резистенция (сопротивление). На этой фазе человек начинает осознанно или неосознанно стремиться к восстановлению психологического комфорта, пытаться снизить давление внешних обстоятельств с помощью имеющихся в распоряжении средств.

1. Симптом неадекватного избирательного эмоционального реагирования. Ограничиваются диапазон и интенсивность включения эмоций в профессиональное общение.

5 (+5), 17 (- 3), 29 (+10), 41 (+2), 53 (+2), 65 (+3), 77 (+5)

2. Симптом эмоционально - нравственной дезориентации. Эмоции не пробуждают или слабо стимулируют нравственные чувства.

6 (+10), 18 (- 3), 30 (+3), 42 (+5), 54 (+2), 66 (+2), 78 (- 5).

3. Симптом расширения сферы экономии эмоций. На работе до того устаеете от контактов, разговоров, ответов на вопросы, что не хочется общаться даже с близкими людьми.

7 (+2), 19 (+10), 31 (- 2), 43 (+5), 55 (+3), 67 (+3), 79 (- 5).

4. Симптом редукции профессиональных обязанностей. Термин «редукция» означает сокращение, упрощение. В профессиональной деятельности, предполагающей широкое общение с людьми, редукции проявляется попытками облегчить или сократить обязанности, которые требуют эмоциональных затрат.

8 (+5), 20 (+5), 32 (+2), 44 (- 2), 56 (+3), 68 (+3), 80 (+10).

III фаза – истощение. Характеризуется более или менее выраженным падением общего энергетического тонуса и ослаблением нервной системы. Эта фаза представлена следующими симптомами.

1. Симптом эмоционального дефицита. К профессионалу приходит ощущение, что он не может соучаствовать и сопереживать, отзываться на ситуации, которые должны трогать.

9 (+3), 21 (+2), 33 (+5), 45 (- 5), 57(+3), 69 (- 10), 81 (+2).

2. Симптом эмоциональной отстраненности. Личности почти полностью исключает эмоции из сферы профессиональной деятельности. Ничто не вызывает эмоционального отклика – ни позитивные обстоятельства, ни отрицательные.

10 (+2), 22 (+3), 34 (- 2), 46 (+3), 58 (+5), 70 (+5), 82 (+10).

3. Симптом личностной отстраненности, или деперсонализации. Отмечается полная или частичная утрата интереса к человеку – субъекту профессионального действия: он воспринимается неодоушевленный предмет, как ему объект для манипуляций.

11 (+5), 23 (+3), 35 (+3), 47 (+5), 59 (+5), 72 (+2), 83 (+10).

4. Симптом психосоматических и психовегетативных нарушений. Это переход реакций организма человека с уровня эмоций на уровень психосоматики.

Предложенная методика дает подробную картину синдрома «эмоционального выгорания».

Дальнейший шаг в интерпретации результатов опроса – осмысление показателей фаз развития стресса – «напряжение», «резистенция» и «истощение». В каждой из них оценки возможна в пределах от 0 до 120 баллов. Однако, сопоставление полученных баллов по фазам не правомерно, так не свидетельствует об их относительной роли или вкладе в синдром. Дело в том, что измеряемые в них явления существенно разные – реакция на внешние и внутренние факторы, приемы психологической защиты, состояние нервной системы.

Оперируя смысловым содержанием и количественными показателями, подсчитанными для разных фаз формирования синдрома «выгорания», можно дать достаточно объемную характеристику личности и, что не менее важно, наметить индивидуальные меры профилактики и психокоррекции.

Изучение симптомов эмоционального выгорания показало, что фаза «напряжение» выявилась следующим образом: средний балл в группе респондентов составляет 23,9 балла.

Средний балл в группе респондентов по симптому переживания психотравмирующих обстоятельств составляет 7,9 балла. Средний балл в группе по симптому неудовлетворенности составляет 5,4 балла. Средний балл в группе по симптому «загнанности в клетку» составляет 3,1 балла. Средний балл тот собой в группе по симптому тревоги и депрессии составляет 7,4 балла. Ни один из симптомов в группе не является сложившимся. Фаза не является сформированной.

Изучение симптомов эмоционального выгорания показало, что фаза «резистенция» проявилась следующим образом: средний балл в группе составляет 39,9 балла. Фаза является для группы в стадии формирования. Средний балл в группе по симптому неадекватного избирательного эмоционального реагирования составляет 12,8 балла. Является складывающимся симптомом.

Средний балл в группе по симптому эмоционально - нравственной дезориентации составляет 8,9 балла. Не сложившийся симптом для группы.

Средний балл в группе по симптому расширения сферы экономии эмоций составляет 6,4 балла. Так же не сложившийся симптом.

Средний балл в группе по симптому редукции профессиональных обязанностей составляет 11,8 балла. Для группы симптом складывающийся.

Изучение симптомов эмоционального выгорания показало, что «истощение» проявлялось следующим образом.

Средний балл в группе респондентов составляет 28,9 балла. Фаза является не сформированной для группы.

Средний балл в группе по симптому эмоционального дефицита составляет 8,1 балла. Не сформированный симптом.

Средний балл в группе по симптому эмоциональной отстраненности составляет 10,8 баллов, что говорит о складывающемся симптоме.

Средний балл в группе по симптому личностной отстраненности, или деперсонализации составляет 4,9 балла. Не сложившийся симптом.

Средний балл в группе по симптому психосоматических и психовегетативных нарушений составляет 5,1 балла. Симптом складывающийся.

Средний балл в группе по уровню эмоционального выгорания составляет 93 балла. При этом 14,28 % группы имели достаточно высокий уровень эмоционального выгорания

(выше 140 баллов); 35,7 % группы респондентов имели высокий уровень эмоционального выгорания (выше 100 баллов); 28,6 % группы обследованных имели выше среднего уровень эмоционального выгорания (выше 60 баллов) и 21,42 % группы имели относительно небольшой уровень эмоционального выгорания (выше 30 баллов).

Таким образом, на основании полученных данных можно сделать следующие выводы. В данной группе сотрудников присутствует синдром эмоционального выгорания. В группе уровень эмоционального выгорания у большинства респондентов находится на среднем и высоком уровне.

Своевременное выявление лиц с низким уровнем стрессоустойчивости быстрым эмоциональным истощением и проведение мероприятий, направленных на предупреждение адаптационных нарушений позволит повысить эффективность оказания психологической помощи [8, с. 31].

Поэтому необходимо для сотрудников полиции разработать комплекс психопрофилактических мер, направленных на выработку оптимального уровня стрессоустойчивости, восстановление их психического здоровья и профилактику негативных последствий службы в экстремальных условиях.

Список использованных источников и литературы

1. Абульханова - Славская, К.А. Психология личности: моногр. / К.А.Абульханова - Славская. – М.: Владос, 2017. – 249 с.
2. Баранов, А.А. Психология профессиональной деятельности: теоретические и прикладные проблемы: моногр. / А.А. Баранов. – М.: Феникс, 2015. – 319 с.
3. Бойко, В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других / В.В. Бойко. – М.: Веста+, 2016. – 420 с.
4. Боровикова, В.А. Психологическое обеспечение профессиональной деятельности / В.А. Боровикова. – СПб.: Веста, 2015. – 400 с.
5. Орел, В.Е. Феномен «выгорания» в зарубежной психологии / В.Е. Орел. - М.: Academia, 2017. – 205 с.
6. Ронгинская, Т.И. Синдром выгорания в социальных профессиях. // Психологический журнал. – 2016. – № 8. – С. 80 - 85.
7. Русякова, Е.Е. Специальная психология в теории и практике / Учебное пособие / Е.Е. Русякова. – Магнитогорск: МГТУ, 2016. – 211 с.
8. Трунов, Д.Г. Синдром выгорания: позитивный подход к проблеме // Вопросы уже психологии. – 2018. – № 1. – С. 30 - 34.

© Н. А. Досаева

УДК 159.9

А.М.Мусина

ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И.Носова», Студент 4 курса, г.Магнитогорск, РФ

ОСОБЕННОСТИ ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ У ПОДРОСТКОВ

Гендер - сложный социокультурный процесс формирования обществом различий в мужских и женских ролях, поведении, ментальных и эмоциональных характеристиках, а также результат – социальный объект гендера.

Изучением «гендера» и «гендерных особенностей» занимались следующие психологи: Д. Маайрс , И. С. Кон ,О. А. Воронина, Ф. Л. Джеймс и другие.

Психологи используют определение «гендер» для того, чтобы показать различия между мужчинами и женщинами, которые создаются культурой, понятие «пол» показывает, что различия это следствия биологического пола.

С самого начала своего развития, данный феномен актуализировал проблему соотношения биологического и социального. Важными элементами создания данных различий являются противопоставления «мужского» и «женского». Стоит заметить, что разделение людей на мужчин и женщин является центральной установкой восприятия определенных различий, имеющих в психике и поведении каждого человека.

В своих трудах, Р. Унгер, отмечал, что определение пола обычно включает в себя особые черты, которые обусловлены биологическим полом, тогда как гендер включает в себя определенные аспекты мужского и женского, причины, возникновения которых неизвестны. Проблема заключается в том, что причинно - следственная связь не всегда может быть выявлена и вызвана как биологическими, так и социальными факторами.

По мнению В.В.Абраменкова , гендер указывает на социальный статус и социально - психологические особенности личности, связанные с полом и сексуальностью, при этом происходящие во взаимодействии с людьми.

В подростковом возрасте гендерные различия становятся наиболее выраженными. Данный феномен объясняется, что в подростковом возрасте происходит половое созревание, возникает осознание и принятие половой роли, у подростка формируется позиция собственного «Я», закладываются и формируются важные качества, черты личности для дальнейшей жизни.

В своих научных работах, Н. И. Роговская выделила следующие характеристики гендерных особенностей подростков:

Автор отмечал, что у большинства мальчиков развито правое полушарие, которое обеспечивает склонность к творческой деятельности, конкретно - образному характеру познавательных процессов. Рассматривая психологические особенности, у большинства мальчиков наблюдается преобладание эмоциональной сдержанности, взаимоотношения с людьми устанавливаются «поверхностные». Мальчики стремятся к широкому кругу общения. Для привлечения внимания противоположного пола, мальчики прибегают к логическими суждениями, физической ловкостью и смелостью, мастерством в практических делах. Мальчики предпочитают конкуренцию и справедливость в спортивной сфере.

В отличии от мальчиков, у девочек более развито левое полушарие, которое обеспечивает склонность к абстрагированию и обобщению, также у девочек наблюдается словесно - логический характер познавательных процессов. Рассматривая психологические особенности девочек, внимание данного пола привлекает сам человек, его внутренний мир, а также проблемы взаимоотношений. В общении у девочек доминируют диады и триады, которые «закрывают» для посторонних людей. Способом обращения на себя внимания, у девочек является – кокетство. Проявляют «соревновательность» на уровне межличностных отношений, выраженной в споре и в сравнении друг с другом.

У подростков наступает период, когда сознание и самосознание достигают определённого уровня, в ходе которого, происходит овладение понятийным мышлением,

накапливается социальный опыт, осваиваются различные социальные роли, в рамках самоопределения формируется идентичность.

Таким образом, вопросы гендерных особенностей и исследований в данной области стали неотъемлемой частью психологической науки. Данная проблема стала рассматриваться в разных областях психологии.

Исходя из вышесказанного, стоит отметить, что каждый юноша и девушка подросткового возраста имеют определённый набор психологических качеств, соответствующий своему полу.

Список использованных источников

1. Воронина, О.А. Основы гендерной теории и методологии. [Текст] // Воронина, О.А. – М.: МЦГИ – МВШСЭН, 2001. – С. 416 ISBN 5–85133–072–4.

2. Разумова Е.М. Нарушения в поведении подростков в семьях с разведенными родителями [Текст] // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2017. Т. 2. С. 292 - 294.

3. Разумова Е.М. Личностное развитие посредством психофизической разгрузки. Психокоррекционная программа [Текст] // Тренинги личностного и профессионального роста: сб. метод. материалов / под ред. О.П. Степановой, Л.Г. Бузуновой. – Магнитогорск: МаГУ, 2010. С. 113 - 130

4. Степанова, О.П., Шпаковская, Е.Ю. Психологический портрет современных родителей на примере русских и казахских семей / О.П.Степанова, Е.Ю. Шпаковская [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. 2016. № 6.

© А.М.Мусина

УДК 740

Г.Р. Насырова

студентка 4 курса СФ БашГУ,

г. Стерлитамак, РФ

E - mail: gulnaz0518@mail.ru

научный руководитель: З.Ш. Касимова

к.п.н., доцент СФ БашГУ

г. Стерлитамак, РФ

E - mail: al.gazizova2015@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Аннотация

Рассматривается проблема познавательной сферы детей дошкольного возраста.

Ключевые слова:

Познавательная сфера, дети дошкольного возраста

Актуальность проблемы исследования познавательной сферы дошкольника определяется потребностями целого ряда общественных институтов. Изучение познавательной сферы ребенка имеет весьма важное психолого - педагогическое значение, ибо воспитание подрастающего поколения предполагает обучение детей определенной системе знаний, умений и навыков [2, с. 82].

Ученые считают, что все изменения в познавательной деятельности, которые происходят на протяжении детства, необходимо связывать с глубокими изменениями в познавательной сфере ребенка. Познавательная сфера влияет на все волевые процессы. Поэтому проблема познавательной сферы, её роли в возникновении мотивов как регуляторов деятельности и поведения ребенка становится значимой [1, с. 9].

Исследование познавательной сферы дошкольников является одним из наиболее важных и сложных вопросов психологии и педагогики, поскольку дает представление не только об общих закономерностях развития психики детей и ее отдельных сторонах, но и об особенностях становления личности дошкольников. Вопросами диагностики и развития познавательной сферы занимались такие ученые, как Г.С. Абрамова, Л.А. Венгер, Л.В. Выготский, О.М. Дьяченко, Г.А. Урунтаева и др.

Однако, проблема исследования особенностей познавательной сферы детей дошкольного возраста, на наш взгляд, изучена недостаточно. Разработка данной проблемы является целью нашего исследования.

Исследование проводилось в МАДОУ «Детский сад № 51» городского округа Стерлитамак. На момент обследования испытуемым было 4 - 5 лет. Количество испытуемых – 50 детей.

Для экспериментального исследования нами были использованы следующие психодиагностические методики: «Заучивание 10 слов» А.Р. Лурия, «Четвёртый лишний» И.В. Дубровиной, А.Д. Андреевой, Е.Е. Даниловой, «Запомни и расставь точки» Т.В. Вохмяниной, «Раздели на группы» О.Л. Соколовой.

По методике «Заучивание 10 слов» А.Р. Лурия среди девочек больший процент испытуемых получили высокие результаты по сравнению с мальчиками. Кроме того, меньший процент девочек показали низкие результаты. Это говорит о том, что уровень развития кратковременной памяти и объема внимания у девочек выше, нежели у мальчиков этого же возраста.

В этом возрасте у девочек быстрее развиваются функции левого полушария. Общеизвестно, что левое полушарие отвечает за осознаваемые произвольные акты, словесно - логическую память. Девочки лучше всего выполняют задания по образцу, шаблону, алгоритму, девочкам обычно проще понять схему, алгоритм, они лучше ориентируются в правилах [3, с. 39].

Анализируя полученные данные по методике «Четвёртый лишний» И.В. Дубровиной, мы можем говорить о том, что уровень развития анализа и обобщения у девочек дошкольного возраста несколько превышает развитие этой способности у мальчиков этого же возраста. Интерпретируя результаты по среднему уровню, мы видим, что процент мальчиков составляет 52 % , тогда как процент девочек – 48 % . Кроме того, количество испытуемых с высокими показателями среди мальчиков больше (36 %), чем среди девочек (28 %).

Результаты по методике «Запомни и расставь точки» Т.В. Вохмяниной показывают, что один ребенок (4 % мальчиков и 4 % девочек) правильно за отведенное время воспроизвел на карточке 6 и более точек. 36 % мальчиков и 24 % девочек безошибочно воспроизвели на карточке от 4 до 5 точек. 48 % мальчиков и 40 % девочек правильно восстановили по памяти от 3 до 4 точек. 8 % мальчиков и 16 % девочек правильно воспроизвели от 2 до 3 точек. 4 % мальчиков и 16 % девочек смогли правильно воспроизвести на одной карточке не более одной точки.

Полученные данные по методике «Раздели на группы» О.Л. Соколовой позволяют утверждать о том, что 12 % девочек имеют очень низкий уровень развития образно - логического мышления. Это говорит о том, что за время 3 мин ребенок сумел выделить не более одной группы фигур. 8 % мальчиков и 20 % девочек – низкий уровень развития образно - логического мышления. Данная группа объединяет дошкольников, которые за время 3 мин сумели выделить только от 2 до 3 групп фигур. 48 % мальчиков и 44 % девочек – средний уровень развития образно - логического мышления, который характеризуется тем, что за время 3 мин ребенок сумел назвать только от 5 до 7 групп фигур, либо ребенок выделил все группы фигур за время от 2,5 до 3,0 мин. 40 % мальчиков и 20 % девочек – высокий уровень развития образно - логического мышления. Это свидетельствует о том, что ребенок выделил все группы фигур за время от 2,0 до 2,5 мин. 4 % мальчиков и 4 % девочек – очень высокий уровень развития образно - логического мышления. Ребенок выделил все группы фигур за время меньше, чем 2 мин. Эти группы фигур: треугольники, круги, квадраты, ромбы, красные фигуры (на рисунке они черного цвета), синие фигуры (заштрихованы в линейку), желтые фигуры (в клеточку), большие фигуры, малые фигуры. Это обусловлено, что в этом возрасте у мальчиков хорошо развито правое полушарие. Правому полушарию принадлежит лидирующая роль в реализации произвольных, интуитивных реакций, иррациональной мыслительной деятельности, образной памяти, отрицательных эмоций».

Также мы предположили, что у мальчиков и девочек дошкольного возраста могут быть различные показатели развития познавательной сферы. С помощью t - критерия Стьюдента была определена значимость различий между двумя выборками дошкольников.

t - критерий Стьюдента позволил нам выявить следующие значимые различия: средний показатель кратковременной памяти девочек выше, чем у мальчиков; средний показатель анализа и обобщения мальчиков выше, чем у девочек; средний показатель объема внимания мальчиков выше, чем у девочек; средний показатель образно - логического мышления мальчиков выше, чем у девочек.

Наличие различий в познавательной сфере мальчиков и девочек обусловлено тем, что у них скорость созревания различных образований мозга не совпадает, различен и темп развития левого и правого полушарий, которые существенно отличаются по своим функциям.

Таким образом, полученные результаты дают основание утверждать о том, что существуют особенности познавательной сферы в дошкольном возрасте.

Список использованной литературы:

1. Венгер Л.А. Дошкольное обучение: программа, направленная на развитие способностей // Дошкольное воспитание. – 2007. – № 2. – С. 9 - 14.

2. Дьяченко О.М. Психологические особенности развития дошкольников. – М.: Эксмо, 2011. – 176 с.

3. Урунтаева Г.А. Дошкольная педагогика. – М.: Педагогика, 2008. – 308 с.

© Г.Р. Насырова, З.Ш. Касимова. 2018

УДК1

Попова А.Ю.,

студентка 4 курса психолого - педагогического факультета
ЗабГУ, г. Чита

E - mail: nastasya _popova1996@mail.ru

Плотникова Л.И.,

канд.фил.наук, доцент, ЗабГУ, г. Чита

E - mail: bastlara.ru@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КОПИНГ - СТРАТЕГИЙ ПОДРОСТКОВ ИЗ БЛАГОПОЛУЧНЫХ И НЕБЛАГОПОЛУЧНЫХ СЕМЕЙ

Аннотация

В данной статье представлена проблема копинг - стратегий подростков из благополучных и неблагополучных семей. В результате эмпирического исследования были выявлены особенности и качественно - содержательный анализ копинг - стратегий подростков из благополучных и неблагополучных семей. С помощью методики Дж.Амирхана «Индикатор копинг - стратегий» и опросника Р.Лазаруса «Способы совладающего поведения» было выявлено, что присущий подросткам из благополучных и неблагополучных семей стиль копинг - поведения в незначительной степени характеризуется средней степенью выраженности базисных неэффективных копинг - стратегий, что свидетельствует о частом выборе подростками неадаптивных способов поведения в проблемных ситуациях.

Ключевые слова

Копинг, копинг - поведение, копинг - стратегии, подростки, благополучная семья, неблагополучная семья.

Подростковый возраст является наиболее стрессогенным и конфликтным, имеет свои специфические черты, центральными из которых являются: интимно - личностное общение с группой сверстников, выделяющееся в качестве ведущей деятельности, и стремление утвердить свою независимость, самостоятельность, личностную автономию. Поэтому выявление особенностей копинг - стратегий поведения в подростковом возрасте является актуальным. На выбор стратегий поведения влияет множество факторов, среди которых можно выделить благополучие и неблагополучие семьи. Исходя из этого, на наш взгляд, одним из эффективных методов предотвращения подростковой преступности может служить правильно организованный педагогический процесс формирования у ребёнка правопорядочного мировоззрения посредством реализации продуктивных копинг - стратегий. Особую актуальность приобретают исследования, посвященные проблеме

формирования подросткового копинг - поведения и способам коррекции непродуктивных копинг - стратегий, в том числе средствами целенаправленной психолого - педагогической работы с детьми из неблагополучных семей.

В своём исследовании мы опирались на работы авторов, изучающих проблему неблагополучных семей – Атанязовой Т.В., Горьковой И.А., Гурко Т.А., Елизарова А.Н., Железновой А.К., Тумановой Е.Н., авторов, изучающих индивидуальные особенности подростков, в том числе с неадаптивным поведением – Алмазов Б.Н., Жантан И.А., Захаров А.И., Кобзаренко И.С., Личко А.Е.

Изучением процесса проявления стрессовых реакций, способов их профилактики и коррекции поведения личности в стрессовых ситуациях занимались такие зарубежные исследователи, как Дж. Адамс, Ф.Александр, Дж.Амирхан, Г.Басович, Г.Вейлант, Р.Лазарус и другие. В отечественной психологии исследования преодоления стресса осуществлялись с позиции лично - ориентированного подхода (Анцыферова Л.И., Бодров В.А., Ганзен В.А., Гримак Л.П., Ильин Е.П.). В результате теоретических и экспериментальных исследований было выявлено, что для совладания со стрессом каждый человек использует собственные стратегии (копинг - стратегии) на основе имеющихся у него психологических резервов и личного опыта.

Копинг – это, прежде всего, способы, которым индивидуум поддерживает психосоциальную адаптацию в период стресса. Он включает когнитивную, эмоциональную и поведенческую составляющие для уменьшения или разрешения условий порождающих стресс. Задача копинга – поддержание благополучия человека, его физического и психического здоровья и удовлетворенности социальными отношениями.

Копинг - поведение – это деятельность личности по поддержанию или сохранению баланса между требованиями среды и ресурсами, удовлетворяющими эти требования [1, с. 90]. Это способ, которым индивидуум переживает стресс или ответ на стресс.

Любая деформация семьи приводит к негативным последствиям в развитии личности ребенка. Можно выделить два типа деформации семьи: структурную и психологическую. Структурная деформация семьи есть не что иное, как нарушение ее структурной целостности, что в настоящее время связывается с отсутствием одного из родителей. Психологическая деформация семьи связана с нарушением системы межличностных отношений в ней, а также с принятием и реализацией в семье системы негативных ценностей, асоциальных установок и т.п. В настоящее время все большее внимание уделяется именно фактору психологической деформации семьи.

Таким образом, психологическая деформация семьи, нарушение системы межличностных отношений и ценностей в ней оказывают мощнейшее влияние на негативное развитие личности ребенка, подростка, приводя к различным личностным деформациям – от социального инфантилизма до асоциального и делинквентного поведения. Душевное состояние и поведение ребенка является своеобразным индикатором семейного благополучия. «Дефекты воспитания, - считает М. И. Буянов, - это есть первейший и главнейший показатель неблагополучия семьи» [2].

Неблагополучные семьи – это семьи с низким социальным статусом, в какой – либо из сфер жизнедеятельности или нескольких одновременно, не справляющиеся с возложенными на них функциями, их адаптивные способности существенно снижены,

процесс семейного воспитания ребенка протекает с большим трудностями, медленно, малорезультативно [3].

Целью исследования стало выявление особенностей копинг - стратегий у подростков из благополучных и неблагополучных семей. Известно, что на выбор копинг - стратегий подростков, которые находят свое проявление в их поведении, влияют особенности воспитания, характер детско - родительских отношений, эмоциональная привязанность среди членов семьи, стиль воспитания, уровень педагогической компетентности родителей и др. В связи с этим, можно предположить, что копинг - стратегии подростков из благополучных и неблагополучных семей будут иметь различия.

Исследование проходило в июле 2017 г. на базе ЛОЛ «Солнышко» подразделения ГУСО КСРЦ «Перекрёсток» Забайкальского края по ходатайству Администрации муниципального района «Кыринский район», а именно комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав и в кадетском 7 «В» классе «Юный десантник» МБОУ «Средняя общеобразовательная школа №2» города Читы. Выборку составили 60 человек в возрасте 13 - 15 лет. В процессе исследования были выделены две группы: первую группу составили подростки из неблагополучных семей (30 человек), вторую – подростки из благополучных семей (30 человек). Была обеспечена сопоставимость групп по возрасту, полу, образованию.

На этапе основного исследования использовался метод психодиагностического тестирования, в рамках которого применялись методики исследования базисных копинг - стратегий «Индикатор стратегий преодоления стресса» Д. Амирхана и опросник «Способы совладающего поведения» Р. Лазаруса.

Таблица 1
Результаты, полученные по методике Д.Амирхана
«Индикатор копинг - стратегий»

| Копинг - стратегия | «Разрешение проблем» | | «Поиск социальной поддержки» | | «Избегание проблем» | |
|--------------------|----------------------|---------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Благополучные (%) | Неблагополучные (%) | Благополучные (%) | Неблагополучные (%) | Благополучные (%) | Неблагополучные (%) |
| Очень низкий | 0 | 54 | 3 | 60 | 9 | 2 |
| низкий | 10 | 0 | 20 | 4 | 65 | 6 |
| Средний | 70 | 19 | 67 | 17 | 23 | 16 |
| высокий | 20 | 27 | 10 | 19 | 3 | 76 |

Таблица 2
Результаты исследования копинг - стратегий подростков из благополучных семей и подростков из неблагополучных семей при помощи опросника «Способы совладающего поведения» Р. Лазаруса

| копинг | Конфронтационный копинг | | дистанцирование | | самоконтроль | | Поиск соц.поддержки | |
|---------|-------------------------|-------------|-----------------|-------------|--------------|-------------|---------------------|-------------|
| | Благоп. (%) | Неблаг. (%) | Благоп. (%) | Неблаг. (%) | Благоп. (%) | Неблаг. (%) | Благоп. (%) | Неблаг. (%) |
| уровень | | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|---------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Низкий | 23 | 23 | 13 | 12 | 46 | 32 | 47 | 31 |
| Средний | 57 | 58 | 47 | 62 | 47 | 40 | 50 | 43 |
| высокий | 20 | 19 | 40 | 26 | 7 | 28 | 3 | 26 |

| копинг уровень | Принятие отв - ти | | Бегство - избегание | | Планирование реш - я проблемы | | Положительная переоценка | |
|-------------------|-------------------|----------------|---------------------|----------------|-------------------------------|----------------|--------------------------|----------------|
| | Благоп. (%) | Неблаг. (%) | Благоп. (%) | Неблаг. (%) | Благоп. (%) | Неблаг. (%) | Благоп. (%) | Неблаг. (%) |
| Низкий | 37 | 38 | 10 | 3 | 26 | 35 | 13 | 21 |
| Средний | 53 | 38 | 57 | 81 | 57 | 58 | 70 | 52 |
| высокий | 10 | 24 | 33 | 16 | 17 | 7 | 17 | 27 |

На основании полученных данных можно сделать вывод, что в процентном отношении имеются видимые различия в выборе копинг - стратегий у подростков из благополучных и неблагополучных семей, однако, полученное путем применения статистического критерия Манна - Уитни (U - критерий) эмпирическое значение различий между двумя выборками (группой подростков из неблагополучных семей и группой подростков из благополучных семей) по критерию «Разрешение проблем» опросника «Индикатор стратегий преодоления стресса» Д. Амирхана $U_{\text{эмп}}$ (439) находится в зоне незначимости, т.е. показатели выраженности данной стратегии у подростков из разных категорий семей не имеют статистически значимых различий и могут рассматриваться как равнозначные (Таблица 1).

Количественное сравнение данных двух выборок по шкале «Поиск социальной поддержки» методики «Индикатор стратегий преодоления стресса» Д. Амирхана $U_{\text{эмп}}$ (233.5) находится в зоне незначимости, т.е. показатели выраженности измеряемой копинг - стратегии у подростков из неблагополучных и благополучных семей не имеют статистически значимых различий и могут рассматриваться как равнозначные (Таблица 2).

Измерение ранговых значений показателей по шкале «Избегание проблем» методики «Индикатор стратегий преодоления стресса» Д. Амирхана $U_{\text{эмп}}$ (311) находится в зоне значимости различий при $p \leq 0.05$, т.е. показатели выраженности копинг - стратегии «Избегание проблем» у подростков из неблагополучных и благополучных семей имеют различия, однако их степень несущественна.

Сравнительный анализ результатов опросника «Способы совладающего поведения» Р. Лазаруса при помощи статистического U - критерия Манна - Уитни показал, что между подростками из неблагополучных и благополучных семей имеются статистически достоверные различия только в уровне выраженности копинг - стратегий «Поиск социальной поддержки» и «Планирование решения проблемы». Существенность различий по данным направлениям незначительна.

По результатам сравнительного математического анализа показателей остальных копинг - стратегий («Конфронтационный копинг», «Дистанцирование», «Самоконтроль», «Принятие ответственности», «Бегство - избегание», «Положительная переоценка») статистически достоверных различий не выявлено.

Таким образом, практическое изучение копинг - стратегий подростков посредством заявленных методик выявило следующие особенности копинг - поведения подростков из благополучных и неблагополучных семей. Так, рассматривая показатели, полученные по методике «Индикатор стратегий преодоления стресса» Д. Амирхана по шкале «Разрешение проблем» и «Поиск социальной поддержки» следует отметить преимущественно слабую степень выраженности в группе подростков из неблагополучных семей, и преобладающее большинство подростков из благополучных семей со средней степенью выраженности. При этом сравнительный анализ ранговых данных по этим шкалам не выявил существенных различий. Соотнесение показателей по шкале «Избегание проблем» в рамках данного опросника показало наличие у большинства благополучных подростков низкого уровня признака. Для подростков из неблагополучных семей, напротив, характерны высокие показатели по данной шкале. Различия в выборках подтверждены и статистически.

При анализе результатов, полученных по методике «Способы совладающего поведения» Р. Лазаруса, можно отметить, что показатели по субшкалам «Конфронтация», «Дистанцирование», «Самоконтроль» «Принятие ответственности», «Положительная переоценка» не имеют существенных различий в группах подростков. При этом, наиболее ярко показатель высокого уровня напряженности у группы неблагополучных подростков выражен в стратегии «Бегство - избегание» (81 %), средний, адаптивный уровень напряженности достаточное количество испытуемых в группе (62 %) имеют по копинг - стратегии «Дистанирование».

Количественный анализ показателей с применением статистического U - критерия Манна - Уитни позволил выделить различия только при оценке уровня выраженности копинг - стратегий «Поиск социальной поддержки» и «Планирование решения проблемы».

Список использованной литературы:

1. Абрамова Г. С. Возрастная психология: учебное пособие. – Екатеринбург, 2000. — 624 с.
2. Аверин А. В. Психология личности. – М., 2000. – 180 с.
3. Киришбаум Э.И. Психологическая защита / Э.И. Киришбаум. – Москва: Академический Проект, 2012. – 81 с.
4. Камынина И. В. Копинг - стратегии личности в экстремальных условиях жизнедеятельности : Автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01. — Хабаровск , 2008. — 22 с.

© Попова А.Ю., Плотникова Л.И.

УДК 159.9

Уланова А.А.

Студентка Института психологии РГПУ имени А.И. Герцена
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация, E - mail: aleksandra.ulanova91@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ ПЕРВИЧНОЙ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности первичной адаптации персонала в организации, проведен обзор взглядов ученых, изучающих данную проблему.

Ключевые слова:

Адаптация, профессия, персонал, организация, труд.

В условиях современной экономики квалифицированность и качество персонала определяет скрытый потенциал организации. В связи с этим в последнее время в теоретической и практической психологии можно заметить увеличение интереса к исследованию поведения человека в организации на разных этапах их взаимодействия друг с другом.

Первичная адаптация работника как вступление в организацию - это сложный и многогранный процесс, который входит в систему управления человеческими ресурсами и обладает своей логикой и уникальными особенностями. Ощущение поддержки и содействия со стороны предприятия очень важны в данный период для работника, ведь в противном случае, он начинает сомневаться в том, верно ли он выбрал свое новое рабочее место, у него могут возникнуть сбои в рабочем процессе, причины которых будут скрыты в его психологически некомфортном, растерянном состоянии, и эффективность его работы может заметно снизиться. В такой ситуации становится возможным, и даже вполне вероятным, неблагоприятный для предприятия исход - увольнение работника. Именно поэтому в наше время организации уделяют столь большое значение реализации программ первичной адаптации персонала и рассматривают их, как неотъемлемый компонент управления человеческими ресурсами. Благодаря внедрению подобных программ организация может получить нижеследующий социальный и экономический эффект:

- уменьшение текучести кадров;
- снижение финансовых затрат на подбор персонала;
- сокращение финансовых затрат на обучение новых работников;
- поддержка квалифицированных работников;
- увеличение удовлетворенности процессом труда, а также лояльности работников;
- создание крепкой и координируемой социальной структуры предприятия и проч.

Нынешняя ситуация в экономике существенно повлияла на подход к управлению кадровыми ресурсами. Многие причины, как например, расширение производства, внедрение новых технологий и проч., приводят организации к потребности постоянно нанимать новых сотрудников. Их появление довольно часто может тормозить работу предприятия, так как вакантные должности занимают люди с разным профессиональным опытом, индивидуальными взглядами на результаты своей деятельности, а также своими собственными ценностями и целями, которые могут отличаться от принятых в организации. Все обозначенные выше аспекты показывают важность всестороннего изучения процесса введения новых работников в организацию. Сотрудник должен не только понять свою роль в организационной структуре и уяснить ценности компании, но и выработать те навыки поведения, которые приняты в данной организации в общем, и в подразделении, где он будет трудиться, в частности. Цель руководителей и кадровой службы предприятия - подобрать подходящие методы и приемы, которые позволят привести в соответствие профессиональные цели и личные ценности работника с установленными в компании правилами и принципами работы.

Соответственно, при поступлении нового сотрудника в организацию запускается и действует процесс, имеющий своей целью установить взаимодействие и объединить интересы его участников - компании и работника, а в основе данного процесса лежит овладение социокультурными ценностями, моделями поведения, знаниями и умениями,

требующимися для того, чтобы сотрудник стал полноправным членом трудового коллектива. Западные ученые преимущественно рассматривают данный процесс как одну из стадий организационной социализации, а отечественные исследователи наиболее часто используют по отношению к данной проблеме термин «Адаптация персонала».

Соответственно, мы можем выделить несколько групп источников по данной проблеме в существующей научной литературе. Во - первых, стоит отметить теоретические и практические исследования организационной социализации, как ведущего процесса адаптации новых сотрудников, в трудах таких зарубежных авторов как Г. Десслер, 1997; М. Армстронг, 2004; Н. Cooper - Thomas; N. Anderson, 2002; F. Jablin, 2001; E. Gallagher, 2007; J. Bratton, 2003; S. Dailey, 2009 и др. Их работы посвящены проблеме выстраивания взаимодействия и объединения интересов работника и организации, результатом которого станет усвоение сотрудниками тех навыков и социальных знаний, которые требуются для освоения конкретной профессиональной и социальной роли в компании.

Отечественные работы, посвященные этой проблеме, по большей части увидели свет в начале XXI столетия. В них изучаются трудовая социализация, являющаяся, по своей сути, аналогом организационной. В качестве наиболее ярких примеров можно привести исследования Н.Г. Панферовой, 2004; Т.Ю. Базарова, 2003; Н.В. Володиной, 2009; М.П. Будякиной, Т.С. Кабаченко, 2003; А.Я. Кибанова, 2007; Л.Г. Почебут, Е.А. Луцко, 2008; М.О. Латуха, 2003; В.А. Спивака, 2000; В.А. Чикер, 1997; А.А. Бородко, 1982; Р.А. Кузьминой, 1977; А.Л. Свенцицкого, В.В. Цалобанова, 1980; А.А. Русалиновой, 1972; и др.

В их трудах адаптация персонала рассмотрена как многогранный, динамичный процесс, который обладает своей структурой, ступенчатостью и спецификой протекания, которые связаны со своеобразными изменениями личности в ходе включения ее в новые отношения в организации. В результате, данный процесс имеет целью приобретение конкретного социального и экономического результата, но и, что крайне важно, имеет ограниченный временной интервал, по истечении коего предполагаемый эффект должен быть достигнут.

Первичная адаптация работника является особенно трудным этапом его вступления в организацию, поскольку имеет место зарождающийся конфликт между существующими образцами поведения и новыми условиями, требованиями окружающей реальности. Иностранные исследователи для смягчения вхождения сотрудника в организацию, как правило, отдельно отмечают ориентацию работников, в которую входит ряд мероприятий, с помощью которых новые кадры получают информацию о компании. Мы исходим из мнения, что процесс ориентации обладает таким же функциональным значением, как и первичная адаптация персонала, изучением которой занимаются отечественные ученые. В продолжение этого периода работник должен усвоить и принять (или отклонить) предназначенную для него роль в организации. Следовательно, первичная адаптация персонала является ключевым и определяющим этапом организационной социализации общей адаптации нового работника, результатом которой становится усвоение человеком необходимых знаний и умений, требуемых для принятия (или отклонения) конкретной модели поведения в организации. При успешном прохождении этого процесса поведение личности в организации, которая является сложной многоуровневой изменяющейся системой, будет определено правилами и нормами, соответствующими ее культуре.

Список использованной литературы:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учеб. пособие для студентов образоват. учреждений сред. проф. образования. - М.: АСАДЕМІА, 2003.
2. Панферова Н.Г. Организационная культура как фактор социально - психологической адаптации работников промышленного предприятия. - М., 2004.
3. Почебут Л.Г. Организационная социальная психология. - СПб.: Речь, 2000.
4. Патрушева Л.М. Адаптационная система: практика внедрения Текст. / Л.М. Патрушева // Справочник по управлению персоналом. - М., 2003.
5. Пашкин С.Б., Подколызин А.Я. Психолого - педагогический словарь офицера / ВИ(ИТ). – СПб., 2016. – 139 с.

© А.А. Уланова, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

| | |
|---|----|
| А.Е. Абдулаева КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И ВИДЫ | 6 |
| Абурража Анас Abourraja Anas МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ MARKETING INNOVATION STRATEGIES | 9 |
| Абурража Анас Abourraja Anas СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ | 13 |
| Алиева Р.Г., Казакбиева Л.Т., Казакбиева О.И. ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА НА ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ | 17 |
| А.Р. Ахметханова, Л. И.Валиахметова, А.А.Файзуллина АНАЛИЗ СОБЛЮДЕНИЯ СТАНДАРТА РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ В ГОРОДЕ УФА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН | 18 |
| Бабенко В.И., Мирошниченко Н. А., Шитухин А. М. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ | 20 |
| К.С. Баранова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА | 22 |
| Смоленская С.В., Биктимирова А.Р. РЫНОК: СУЩНОСТЬ РЫНКА, ЕГО РОЛЬ И ФУНКЦИИ | 25 |
| О.М. Калайда, А.А. Бондаренко, Е.А. Овдиенко ПРОГНОЗНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ | 27 |
| Варюшин А.В. СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА | 31 |
| Ю.А. Витязев, А.Д. Витязева РОЛЬ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ЭФФЕКТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧЕНЫХ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ | 32 |
| А.Ю. Власенко ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ЕС И США | 35 |

| | |
|--|----|
| А.М.Волосникова СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ | 37 |
| М.Р. Вирабова, К.З.Жемухова, Д.З. Нагаева ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И РАЗВИТИЕ В ЭКОНОМИКЕ НЕДВИЖИМОСТИ | 39 |
| Ильинова О. О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПО КОНТРОЛЮ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ | 40 |
| М.Р. Вирабова, И.В. Бутусова, Е.В. Иорданова ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ | 42 |
| Камынин Д.А. ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ | 45 |
| М.Р. Вирабова, З.А. Кардова, А.З. Тюменова ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ В ЭКОНОМИКЕ НЕДВИЖИМОСТИ | 46 |
| Кашапова Л.С. УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ ФИНАНСАМИ | 49 |
| М.Р. Вирабова, Е.А. Кейбалова, А.Н. Фисенко СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССОВ БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ | 51 |
| Kiryatkov S. Y. BASIC PRINCIPLES OF PAWNSHOP OPERATIONS | 54 |
| Кислухина Я. И., Яковлев В.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ | 59 |
| А.А. Коваленко, Конокова А.Р., Здравомыслов Д.М. ТИПЫ КОНКУРЕНТНЫХ РЫНКОВ В ЭКОНОМИКЕ НЕДВИЖИМОСТИ | 63 |
| Д.С. Косинова, О.В. Жердева ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ В 2018 ГОДУ | 65 |
| Кремлева В.В., Баранова К.П. ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ | 68 |
| В.В. Лучинина РОЛЬ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ | 71 |

| | |
|---|-----|
| Маркина Ю.В. ПОНЯТИЕ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ | 74 |
| Н.Н.Маркова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНО - ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ | 75 |
| Митрофанова И.А. ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ | 78 |
| Т.М. Мокшина ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ | 80 |
| П.Ю. Моругина МЕСТО РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ | 83 |
| Н.А. Несмеянова ИНВЕСТИЦИИ НА ЗАПАДНОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ ПРИ ПОМОЩИ ХЕДЖ – ФОНДОВ | 85 |
| Васильева И.Н., Нефедова Е.Ю. НАПРАВЛЕНИЯ МОБИЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБНОВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА | 87 |
| А.А. Коваленко, И.А. Нигарян, Г.Ш. Казмантбетова ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ НЕДВИЖИМОСТИ | 90 |
| Нуриева Д. Р., Ведерникова А. С. Vedernikova Anastasiya Sergeevna, Nurieva Darya Rustemovna НЕДОСТАТКИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ EVALUATION OF THE INFLUENCE OF THE FACTORS ON THE DYNAMICS AND THE STRUCTURE OF EXPORTS OF THE RUSSIAN FEDERATION | 93 |
| Е.Н. Полякова СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА | 95 |
| Н.В. Данченко, Э.М. Прокопенко, М.А. Титова ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ | 98 |
| В.А. Рудневская МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ТЕХНОЛОГИЯМИ | 100 |
| В. Сальков, А. Морозова THE PROSPECTS OF INTERNET BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIA | 103 |

| | |
|--|-----|
| Д.Г. Скубакова, Е.В. Аракелова, Е.А. Филатова ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ | 106 |
| Ю.А. Собка, А.А. Троцкий, А.Н. Лопатченко СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ПРОФСОЮЗНЫМ ДВИЖЕНИЯМ, СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ | 109 |
| М.С. Соломатин АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ РЫНКА ЦИФРОВОЙ РЕКЛАМЫ | 112 |
| Н.В. Данченко, А.А. Сулаквелидзе, А.Р. Непотребная ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ | 114 |
| М.А. Усова, Ю.В. Меховникова СТРУКТУРА ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: ПОНЯТИЯ И ФАКТОРЫ | 116 |
| М.Р. Вирабова, В.Ю. Филимонов, Н.А. Кузовлева ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТА | 118 |
| Франк Е.В. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ | 120 |
| М.О. Цыдыпова ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ (НА МАТЕРИАЛАХ АГЕНТСТВА РЕКЛАМЫ «RED BOX») | 122 |
| Чагаева А. В. Chagaeva Arina Vadimovna СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ НОВОВВЕДЕНИЯМИ И ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIONS AND CHANGES IN THE ORGANIZATION | 126 |
| Чагаева А.В. Chagaeva Arina Vadimovna СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ THE ESSENCE OF THE STRATEGIC COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION | 129 |
| Ягудина А., Бирюкова В.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БРЕНДА КОМПАНИИ | 132 |
| Яско О.М., Резникова О. С. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ В ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ | 139 |

| | |
|--|-----|
| Яско Ю.С., Резникова О.С. ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ | 141 |
|--|-----|

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

| | |
|---|-----|
| А.В. Веселов О ПЕРСПЕКТИВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОЛИЦИЕЙ РОССИИ | 145 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| Р.С. Диденко РОЛЬ СУДОВ В ДЕМОКРАТИЧЕСКОМ ГОСУДАРСТВЕ | 147 |
|---|-----|

| | |
|--|-----|
| Р.С. Диденко МЕСТО СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 149 |
|--|-----|

| | |
|--|-----|
| Н.А. Антонова, Е.П.Ефимова ПОНЯТИЕ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА | 150 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| Л.В. Карпова СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ПРОЦЕССУАЛЬНЫМ ДЕЙСТВИЕМ «ВЫХОД СУДА ЗА ПРЕДЕЛЫ ЗАЯВЛЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ» И ОСНОВОПОЛАГАЮЩИМИ ПРИНЦИПАМИ ГРАЖДАНСКОГО, АРБИТРАЖНОГО И АДМИНИСТРАТИВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВ | 153 |
|---|-----|

| | |
|--|-----|
| Д.А. Мамаев ДИСЦИПЛИНАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ | 155 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| М.Р. Пухаль ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ДОПРОСА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО ПОДОЗРЕВАЕМОГО (ОБВИНЯЕМОГО) | 157 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| Рогачева М. Н. СИСТЕМА МЕР АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРИНУЖДЕНИЯ | 159 |
|---|-----|

| | |
|--|-----|
| И.А. Сидаков ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ СУДА | 162 |
|--|-----|

| | |
|--|-----|
| И.А. Сидаков КОНТРОЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ СУДА | 163 |
|--|-----|

| | |
|--|-----|
| Г.Г. Чопозов ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОГО СТАТУСА СУДЕЙ В РФ | 165 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| Г.Г. Чопозов МАТЕРИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СУДЕЙ В РФ | 167 |
|---|-----|

ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ

О. Е. Зиновьева
О МЕРАХ ПРОФИЛАКТИКИ
ПРИ СИМУЛИИДОТОКСИКОЗЕ 170

Лесовая Н.А.
«РЕЗУЛЬТАТЫ ПАРАЗИТОЛОГИЧЕСКОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ РЫБ
ИЗ ПРУДОВ ПИТОМНИКА № 1 «ВЫСЕЛКОВСКОГО РЫБХОЗА»
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ» 172

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

А.А. Коршунов
ПЛАСТИЛИНОВАЯ СТЕРЕОАНИМАЦИЯ:
ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ
И ХУДОЖЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ 180

Е.П.Мельникова, М.А.Янченко
МУЗЫКАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
УРОКА КЛАССИЧЕСКОГО ТАНЦА
И ЕГО РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ДЕТЕЙ
ХОРЕОГРАФИЧЕСКОМУ ИСКУССТВУ 182

К.Э. Уляшин
ПРОБЛЕМЫ ПРИ СОЗДАНИИ ОДЕЖДЫ 3D МОДЕЛИ
ДЛЯ АНИМАЦИОННОГО ФИЛЬМА 186

Чабаева А.М.
ЖАНР ФОРТЕПИАННОГО АНСАБЛЯ
В ТВОРЧЕСТВЕ Ф.ШУБЕРТА 188

АРХИТЕКТУРА

Н.В. Дорофеев, У.А. Власова, Т.И. Улизько
АНАЛИЗ ПАМЯТНИКОВ В АРХИТЕКТУРНОЙ СРЕДЕ
ГОРОДА ЧЕРЕПОВЦА 194

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Н. А. Досаева
«СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ
И ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ
У СОТРУДНИКОВ ПОЛИЦИИ» 198

А.М.Мусина
ОСОБЕННОСТИ ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ У ПОДРОСТКОВ 202

Г.Р. Насырова
ОСОБЕННОСТИ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ ДЕТЕЙ
ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА 204

| | |
|---|-----|
| Попова А.Ю., Плотникова Л.И. ОСОБЕННОСТИ КОПИНГ - СТРАТЕГИЙ ПОДРОСТКОВ ИЗ БЛАГОПОЛУЧНЫХ И НЕБЛАГОПОЛУЧНЫХ СЕМЕЙ | 207 |
| Уланова А.А. ЗНАЧЕНИЕ ПЕРВИЧНОЙ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ | 211 |

Международные научно-практические конференции

По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN.

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Стоимость публикации 120 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

Печатный сборник, сертификат и почтовая доставка - бесплатно

С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ
№ФС77-61597

Рецензируемый междисциплинарный
международный научный журнал
«Инновационная наука»

**Размещение в "КиберЛенинке" по договору
№32505-01**

**Размещение в Научной электронной библиотеке eLibrary.ru
по договору №103-02/2015**

Периодичность: ежемесячно до 18 числа
Минимальный объем – 3 страницы
Стоимость – 150 руб. за страницу
Формат: Печатный журнал формата А4
Публикация: в течение 10 рабочих дней
Рассылка: в течение 15 рабочих дней (заказной бандеролью с трек-номером). Один авторский экземпляр бесплатно
Эл. версия: сайт издателя, eLibrary.ru, КиберЛенинка



ISSN 2541-8076 (electron)

Рецензируемый междисциплинарный
научный электронный журнал
«Академическая публицистика»

Периодичность: ежемесячно до 30 числа
Минимальный объем – 3 страницы
Стоимость – 80 руб. за страницу
Формат: электронное научное издание
Публикация: в течение 7 рабочих дней
Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

Книжное издательство

Мы оказываем издательские услуги по публикации: авторских и коллективных монографий, учебных и научно-методических пособий, методических указаний, сборников статей, материалов и тезисов научных, технических и научно-практических конференций.

Издательские услуги включают в себя **полный цикл полиграфического производства**, который начинается с предварительного расчета оптимального варианта стоимости тиража и заканчивается отгрузкой или доставкой заказчику готовой продукции.

Позвоните нам, либо пришлите нас по электронной почте заявку на публикацию научного издания, и мы выполним предварительный расчет.

Научное издание

**КОНЦЕПЦИЯ
«ОБЩЕСТВА ЗНАНИЙ»
В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ**

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
25 апреля 2018 г.

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 27.04.2018 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 13,4. Тираж 500. Заказ 783.



**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<https://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении
25 апреля 2018 г.

Международной научно-практической конференции КОНЦЕПЦИЯ «ОБЩЕСТВА ЗНАНИЙ» В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Международная научно-практическая конференция является механизмом развития и совершенствования научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья

2. Цель конференции:

- 1) Пропаганда научных знаний
- 2) Представление научных и практических достижений в различных областях науки
- 3) Апробация результатов научно-практической деятельности

3. Задачи конференции:

- 1) Создать пространство для диалога российского и международного научного сообщества
- 2) Актуализировать теоретико-методологические основания проводимых исследований
- 3) Обсудить основные достижения в развитии науки и научно-исследовательской деятельности.

4. Редакционная коллегия и организационный комитет.

Состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) представлен 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) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 34) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 35) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 36) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеева
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены 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 |

7. Подведение итогов конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции издать сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

Директор НИЦ «Астерна»
к.э.н., доцент



Сукиасян
Асатур Альбертович

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«КОНЦЕПЦИЯ «ОБЩЕСТВА ЗНАНИЙ» В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ»,

состоявшейся 25 апреля 2018

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 158 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 148 статей.

3. Участниками конференции стали 222 делегата из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

6. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции

Директор НИЦ «Аэтерна»
к.э.н., доцент



Сукиасян
Асатур Альбертович