

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



20
2017
Часть III

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 20 (154) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хуснидин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Қалиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Шуклина Зинаида Николаевна, *доктор экономических наук (Россия)*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 07.06.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен *Бхимрао Рамджи Амбедкар* (1891–1956), так же известный под прозвищем Бабасахиб, индийский политик, юрист, лидер движения за права «неприкасаемых», основной автор проекта Индийской Конституции.

Амбедкар был сам из касты неприкасаемых, принадлежал к народности маратхи. Его предки по мужской линии несколько поколений служили в армии Британской Ост-Индской компании. Он был одним из первых неприкасаемых, кто сумел получить образование в колледже, затем несколько докторских степеней (в области права и экономики) в Колумбийском университете и Лондонской школе экономики. По возвращении в Индию он несколько лет был практикующим юристом, затем подключился к борьбе за права неприкасаемых. Бабасахиб критиковал ведущие партии Индии за недостаточное внимание к проблеме кастовой системы. Его критике подверглись и взгляды Махатмы Ганди — за чрезвычайную мягкость, романтизм и идеализм по отношению к несправедливости кастовой системы. Взгляды Амбедкара на кастовую систему были более радикальными: он требовал ее полного уничтожения, боролся за предоставление неприкасаемым политических прав и свобод, возможность по-

лучать образование и переезжать в города. По его инициативе миллионы неприкасаемых обратились в буддизм, который не признавал кастовых различий.

Несмотря на разногласия с Ганди и оппозицию к Индийскому национальному конгрессу, Амбедкар считался очень опытным юристом. Когда в 1947 году Индия получила независимость, новое правительство предложило Амбедкару стать первым министром юстиции, он возглавил комитет по подготовке проекта Конституции Индии. В нем предусматривались конституционные гарантии широкого круга гражданских свобод, в том числе свобода вероисповедания, отмена принципа «неприкасаемости» и запрет на любые формы дискриминации, а также защищались социально-экономические права женщин.

Бхимрао Рамджи Амбедкар был посмертно награжден высшей наградой Индии — орденом Бхарат Ратна.

В Дели возведён мемориал Амбедкара, а его день рождения отмечается как государственный праздник. Каждый год в день рождения и в день смерти в его мемориале в Мумбаи собираются около полумиллиона его последователей.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ГЕОГРАФИЯ

Меркушев А. В.

Внутренняя геополитика России в социально-экономическом аспекте на примере Южного федерального округа 213

ЭКОЛОГИЯ

Алышева А. А.

Структура видового разнообразия бентофауны бассейна реки Большая в период с 2013 по 2015 год..... 220

Нарежнев А. Е., Хуснидинова А.

Экологическая карта г. Новосибирска как инновационная идея в решении экологических проблем 222

Рахманов Ш. В., Игамбердиева Д. А., Рахимов У. Ю.

Пути повышения плодородия эродированных почв в Наманганской области 226

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Марченко А. В., Кочкарева К. В.

Тенденции развития молочного скотоводства Тюменской области 228

Старостин К. В.

Использование органического удобрения (биогумуса) для возрождения плодородия почв и повышения урожая 231

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бабенко Ю. И., Уланова Л. С., Пономарев С. В.

Валовой внутренний продукт России: состояние и перспективы 233

Бейсенов К. С.

Проблемы и перспективы развития электроэнергетики в современных условиях.. 235

Бовтунов И. Ю.

Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий 237

Богомолова М. Ю.

Анализ конкурентной среды банковского сектора 240

Горбачев А. С.

Теоретические аспекты финансовой устойчивости как ключевого критерия финансового состояния предприятия..... 243

Дремина О. П.

Подходы к определению понятия «основные средства», их классификация и методики анализа эффективности использования 245

Козаченко А. О.

Место товарного ассортимента в конкурентоспособности компании 248

Лапин А. В., Казаринов К. В., Дереш К. Е.

Оценка актуальности вывода на рынок инновационного продукта — натурального диетического мороженого..... 252

Лукьянова А. В., Филиппова И. А.

Онлайн-бухгалтерия: актуальность, преимущества и недостатки 254

Ляхова А. В.

Сравнительный анализ учета доходов и расходов организации согласно МСФО и РСБУ..... 255

Маркеева Д. В.

Южнокорейская популярная музыка и её влияние в мире 258

Нагорная Т. С.

Совершенствование методологии менеджмента управляющих компаний в сфере ЖКХ 260

Накарякова М. С. Развитие платных услуг в медицине.....	262	Худайберганаева Р. Т., Эгамберганаева М. У., Пардаева Ш. А. Факторы и предпосылки развития промышленности Нижнеамударьинского региона	291
Осмоловский П. И., Давыдов В. А. Этико-культурологические предпосылки формирования предпринимательской деятельности в России.....	264	Чигирёва Е. В., Греков И. Е. Влияние ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ на слияния и поглощения в банковском секторе	292
Павленко М. Ю., Гельфанд М. А., Супрунюк А. Д., Пономарев С. В. Внешнеэкономические связи Дальнего Востока.....	266	Шелудякова С. А. Организация и способы ведения бухгалтерского учета затрат на обычные виды деятельности предприятия в производственной сфере	295
Пономарев С. В., Харьков И. С. Разработка мероприятий по снижению влияния кризисных процессов в организации на примере ООО «РН-Востокнефтепродукт» г. Хабаровска.....	269	Шипилова И. А. Оценка кадровых рисков	298
Рахмилова Е. В. Современные тенденции развития рекламных коммуникаций в сфере недвижимости	273	Яковлева Е. Ю. Обзор технологии блокчейн в качестве инструмента таможенного администрирования	301
Рыжов С. С. Продвижение в социальных сетях как часть маркетинговой стратегии компании.....	276	Яковлева Е. Ю. Модель «Blockchain-IoT-SmartContracts» как основа внешнеэкономической деятельности и её таможенного администрирования.....	304
Сергиенко О. В., Глушко Е. В. Анализ и контроль дебиторской задолженности на примере ООО «Марко»	278	КУЛЬТУРОЛОГИЯ	
Титов А. А. Значение управления человеческими ресурсами в современных условиях функционирования предприятия.....	283	Ярмухаметов Р. М. Проблемы и перспективы развития режиссуры театрализованных представлений и праздников.....	308
Филатова А. С. Открытые инновации — бизнес-модель будущего	284	ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ	
Филиппова И. А., Шалгина О. Р., Шаргунова А. М. Основные характеристики антимонопольной политики в России	287	Садыкова Ю. Н. Эклектика как архитектурная особенность на примере творчества Антонио Гауди	312
Хамурадов М. А., Ильясов М. М. Реформирование пенсионной системы в Российской Федерации	288	Садыкова Ю. Н. Скандинавский стиль в современном дизайне интерьера	314

ГЕОГРАФИЯ

Внутренняя геополитика России в социально-экономическом аспекте на примере Южного федерального округа

Меркушев Александр Васильевич, магистрант
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Изменения в политическом контуре после присоединения Республики Крым и г. Севастополь повлияли на процесс формирования геополитического поля ЮФО. В статье проводится анализ «проблемных» территорий в геополитическом аспекте с применением социально-экономической дифференциации субъектов РФ в рамках ЮФО.

Ключевые слова: геополитика, безопасность, социально-экономические показатели, пояс безопасности

Internal geopolitics of Russia in the socio-economic aspect of the SFD

Merkushev Alexander, student
Kuban state university, Krasnodar

Changes in the political circuit after the accession of the Republic of Crimea and Sevastopol influenced the process of formation of the geopolitical field of the SFD. It is the article, which in analyzes the «problem» territories in the geopolitical aspect with the use of socio-economic differentiation of subjects of the Russian Federation in the framework of the SFD.

Key words: geopolitics, security, socio-economic indicators, the security belt.

Прежде всего, чтобы иметь более полное представление о термине «внутренняя геополитика», следует обратить внимание на предшествующее понятие, собственно саму геополитику. Существует множество разносторонних определений данному понятию, вот некоторые из них.

А. Дугин в своей книге «Основы геополитики» так описывает понятие геополитика: «Геополитика — это мировоззрение и в этом качестве ее лучше сравнивать не с науками, но с системами наук. Она находится на том же уровне, что и марксизм, либерализм и т. д., т. е. системы интерпретаций общества и истории, выделяющие в качестве общего принципа какой-то один важнейший критерий и сводящие к нему все остальные бесчисленные аспекты человека и природы» [1, с 10].

Далее он приводит пример Карла Маркса и Адама Смита, которые сформировали собственную идеологию в контексте «экономика и судьба».

А. Дугин считает, что аналогом этой идеологии выступает и геополитика, но главным «движущим» фактором является географический рельеф [1, с. 11].

Продолжает свою мысль он такими словами: «Геополитика — это мировоззрение власти, наука о власти и для власти». Безусловно, в подтверждение его слов выскажусь и я, как многие другие исследователи данной тематики до меня, географическая константа — присутствие в геополитическом восприятии существования и жизни тех или иных государств и территорий. А этот процесс обуславливается развитием общества и общественных отношений между странами и народами [1, с 11].

В учебнике В. Колосова и Н. Мироненко по политической географии приводится еще и такое определение понятию геополитика — это политика государств, в особенности внешняя, в основном определена географическими факторами: пространственным расположением, наличием или отсутствием определенных ресурсов, климатом, плотностью населения и темпами его прироста и пр. [2, с 9].

Авторы ссылались на «Советский энциклопедический словарь 1989 года».

Н. Стариков считает, что геополитика — это некое уравнение, проецирующееся в таком выражении как, геополитика = политика + история + география. И здесь

автор, безусловно, прав, ибо, опираясь на исторический опыт и формирование изучаемого геополитического процесса, в той или стране, а также грамотным картографическим языком объяснив и раскрыв весь потенциал изучаемой территории ею можно эффективно управлять, придать необходимый виток к развитию оно [3, с. 8].

З. Бжезинский считал, что геополитика — это теория позиционной игры на «мировой шахматной доске».

В итоге можно вывести такое определение для понятия геополитика. Геополитика — это наука управления государством, по средствам анализа географического положения, изменений в социально-экономической сфере данного государства, а также анализа исторического опыта и перспектив дальнейшего развития данного пространства страны.

Вариаций, описывающих понятие геополитика, как мы с вами выяснили, существует много множество и конечно «наиболее верное» определение невозможно выделить. Поэтому практически все теоретики геополитики проводят несколько аналогий и выводят для себя некую константу, ведь известна не прописная истина — сколько людей, столько и мнений.

А что же такое «внутренняя геополитика» государства?

Само это понятие возникло в теории И. Лакоста. В своей теории француз выделяет так называемую «внутреннюю геополитику», считая, что внутренний конфликт, а не само государство является объектом исследования. При этом французский ученый использует анализ конкретных региональных ситуаций по средствам заимствованных у различных геополитических школ методологических моделей [4, с. 235].

Лакост изучал развитие определенного региона во Франции и издал со своими единомышленниками и последователями гигантский трехтомный труд. И на этом примере прослеживалась независимость «внутренней геополитики» от внешней политики государства.

Однако, своего дальнейшего широкого распространения теория Лакоста не получила.

Но этот императив стоит обязательно учитывать при изучении геополитической ситуации в том или ином регионе планеты или страны.

Так, например, свои особые «краски» имеют такие регионы в Европе как Шотландия (Великобритания), Каталония (Испания), Страна Басков (Испания), Ломбардия (Италия), Фландрия (Бельгия) и некоторые иные территориальные образования. В своей основе это сепаратистские регионы. Такие процессы происходят не только в Европе, но и в Америке провинция Квебек (Канада), как некий островок франкоязычного населения страны [4, с. 234].

Исходя из выше изложенного первостепенной задачей «внутренней геополитики» становится изучение более мелких очагов «шахматной доски», т. е. региональный уровень в системе государства. Но, безусловно, внутренняя геополитика государства определяется его внешними политическими задачами. Это и будет единственно верным ориентиром для понятия термина «внутренняя геополитика». Внутренняя геополитика рассматривает во-

просы формирования и существования, сложившейся геополитической картины не во всем в мире в целом, а в конкретном региональном контуре отдельного государства, имея несколько схожие с региональной политикой географические модели.

Так как внешняя и внутренняя политика взаимосвязаны между собой, так же считает и Г. Нурышев в своей статье, посвященной внутренней геополитической ситуации в России, то нельзя рассматривать данную, сложившуюся структуру, исходя лишь из одной географической плоскости. Зачастую внешняя политика обусловлена процессами, происходящими внутри самого государства, актора процесса анализа [4, с. 236].

В своей статье Г. Нурышев также отмечает, что внутренняя геополитика России, не должна базироваться на региональной политике. Однако, это противоречит самому базису построения актуальной геополитической картины в стране, без учета элементов региональной политики нельзя полно описать ее [4, с. 234]. Геополитика настолько сложная наука, что она словно ветви дерева, опутанные плющом, переплетается со всеми возможными сопредельными науками, от демографии до культурологии и конфликтологии. Изучаемое пространство геополитической науки настолько многомерно и необъятно, что любого ученого, может иногда поставить в тупик. Поэтому нельзя геополитику рассматривать только лишь в ключе географическом. Причем и здесь сам Г. Нурышев придерживается такой точки зрения.

Стоит основательно остановиться на рассмотрении геополитического пространства России, как единому организму безопасности и целостности ее территории. Многие исследователи отмечают, что основной задачей для России остается сохранение ее территориальной целостности в существующих границах. Да верно, однако, не стоит забывать, что блюсти эту целостность, входит и в задачи региональной политики.

В данном разделе, рассмотрена территориальная организованность геополитического пространства России по средствам ее социально-экономической безопасности, ведь одной из «букв» «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» является ее социально-экономическое развитие. Эти положения изложены в таких разделах как, 3, 4, 5, 6, 7, 8 «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [6].

Показатели, применяемые в анализе: ВРП на душу населения по отношению к среднероссийской величине, среднедушевые денежные доходы населения в месяц руб. по отношению к среднероссийской величине, число больших коек на 10000 чел. населения по отношению к среднероссийской величине, а также отношение (русской) титульной нации к среднероссийскому значению [5].

На основе этих данных была проведена градация субъектов РФ по каждому из указанных выше показателей на 7 групп: 1 группа регионов имеет показатели выше 150 %, 2 группа регионов имеет показатели от 125 % до 150 %, 3 группа имеет показатели от 100 % до 125 %, 4 группа имеет

показатели от 75% до 100%, 5 группа имеет показатели от 50% до 75%, 6 группа имеет показатели от 25% до 50% и заключительная группа 7 имеет показатели менее 25%. Баллы начислялись по 7 группам от 1 до 7 баллов, где максимальным балом является 7, а минимальным 1. Максимально возможный итоговый балл — 28.

Таблица 1. Показатель ВРП на душу населения по субъектам ЮФО [5, с. 516–517]

Субъект РФ	ВРП на душу населения, рублей	ВРП субъектов РФ на душу населения по отношению к среднероссийской величине, %	Присвоенный балл
Российская Федерация	403179	100	
Астраханская область	283591	70,3388	3
Волгоградская область	278961	69,1904	3
г. Севастополь	45784,9	11,356	1
Краснодарский край	330100	81,8744	4
Республика Адыгея	174018	43,1614	2
Республика Калмыкия	163688	40,5994	2
Республика Крым	73190,1	18,1533	1
Ростовская область	235696	58,4594	3

По данным таблицы № 1 лидером по показателю ВРП на душу населения в ЮФО является Краснодарский край, а аутсайдером г. Севастополь.

Таблица 2. Среднедушевые доходы в месяц руб. по субъектам ЮФО [5, с. 228–229]

Субъект РФ	Среднедушевые денежные доходы в месяц руб.	Среднедушевые денежные доходы населения в месяц руб. по отношению к среднероссийской величине	Присвоенный балл
Российская Федерация	30474	100	
Астраханская область	24065	78,96896	4
Волгоградская область	21724	71,287	3
г. Севастополь	17892	58,71234	3
Краснодарский край	31373	102,9501	5
Республика Адыгея	22639	74,28956	3
Республика Калмыкия	14216	46,6496	2
Республика Крым	15672	51,42745	3
Ростовская область	26546	87,11032	4

По показателю среднедушевых доходов населения также лидером выступает Краснодарский край, а аутсайдером Республика Калмыкия.

Таблица 3. Число больничных коек на 10000 чел. населения по субъектам ЮФО [5, с. 425-426]

Субъект РФ	Число больничных коек на 10000 чел. Населения	Число больничных коек на 10000 чел. населения по отношению к среднероссийской величине	Присвоенный балл
Российская Федерация	83,4	100	
Астраханская область	94	112,7098	5
Волгоградская область	89,5	107,3141	5
г. Севастополь	65	77,93765	4
Краснодарский край	73,9	88,60911	4
Республика Адыгея	75,1	90,04796	4
Республика Калмыкия	86,2	103,3573	5
Республика Крым	77,6	93,04556	4
Ростовская область	81,4	97,60192	4

По показателю больничных коек на 10000 человек населения лидером выступает Волгоградская область, аутсайдером является г. Севастополь.

Таблица 4. Процент (русской) титульной нации по субъектам ЮФО [8]

Субъект РФ	Процент титульной нации (русской) в данном субъекте	Отношение (русской) титульной нации к среднероссийскому значению в %	Присвоенный балл
Российская Федерация	77,71	100	
Астраханская область	67,6	86,99009	4
Волгоградская область	90,0	115,8152	5
г. Севастополь	77,1	99,21503	4
Краснодарский край	88,3	113,6276	5
Республика Адыгея	63,6	81,84275	4
Республика Калмыкия	57,4	73,86437	3
Республика Крым	65,3	84,03037	4
Ростовская область	90,3	116,2013	5

По показателю доли титульной русской нации по субъектам лидирует Ростовская область, аутсайдер Республика Калмыкия.

В таблице 5 представлены итоговые вычисления путем сложения балльных коэффициентов по всем четырем, рассматриваемым показателям.

Таблица 5. Итоговый результат в баллах по субъектам РФ

Субъект РФ	Общий балл
Магаданская область	25
Сахалинская область	25
Ненецкий автономный округ	24
Чукотский автономный округ	24
г. Москва	23
Ямало-Ненецкий автономный округ	23
г. Санкт-Петербург	22
Камчатский край	21
Ханты-Мансийский автономный округ	21
Мурманская область	20
Республика Коми	20
Республика Саха (Якутия)	20
Хабаровский край	20
Архангельская область	19
Вологодская область	19
Красноярский край	19
Нижегородская область	19
Пермский край	19
Приморский край	19
Свердловская область	19
Воронежская область	18
Еврейская автономная область	18
Иркутская область	18
Калининградская область	18
Калужская область	18
Краснодарский край	18
Ленинградская область	18
Московская область	18
Новосибирская область	18

Томская область	18
Тюменская область	18
Ярославская область	18
Амурская область	17
Белгородская область	17
Владимирская область	17
Забайкальский край	17
Курская область	17
Липецкая область	17
Новгородская область	17
Омская область	17
Оренбургская область	17
Республика Татарстан	17
Самарская область	17
Смоленская область	17
Тверская область	17
Тульская область	17
Астраханская область	16
Волгоградская область	16
Кемеровская область	16
Костромская область	16
Орловская область	16
Республика Карелия	16
Ростовская область	16
Рязанская область	16
Саратовская область	16
Тамбовская область	16
Удмуртская Республика	16
Челябинская область	16
Алтайский край	15
Брянская область	15
Ивановская область	15
Кировская область	15
Курганская область	15
Пензенская область	15
Псковская область	15
Республика Бурятия	15
Республика Хакасия	15
Ставропольский край	15
Ульяновская область	15
Республика Башкортостан	14
Республика Марий Эл	14
Республика Адыгея	13
Республика Мордовия	13
Республика Тыва	13
г. Севастополь	12
Кабардино-Балкарская Республика	12
Карачаево-Черкесская Республика	12
Республика Алтай	12
Республика Калмыкия	12
Республика Крым	12
Республика Северная Осетия — Алания	12
Чувашская Республика	12
Республика Дагестан	11
Чеченская Республика	10
Республика Ингушетия	8

Исходя из итоговых данных, предлагаю разделить субъекты РФ на четыре группы:

1. Пояс стабильности (количество баллов выше 19)
 2. Пояс умеренной безопасности (количество баллов от 16 до 19)
 3. Пояс частичной нестабильности (количество баллов от 14 до 15)
 4. Пояс нестабильности (количество баллов менее 14)
- Место ЮФО в данной классификации.

В ЮФО входит восемь субъектов РФ: Ростовская область, Краснодарский край, Республика Крым, г. Севастополь, Республика Калмыкия, Волгоградская область, Астраханская область и Республика Адыгея.

По данным из таблицы 1 видно, что Ростовская область попадает в пояс умеренной безопасности, имея показатель — 16 баллов. Краснодарский край имеет самый высокий показатель в ЮФО, входя в пояс умеренной безопасности — 18 баллов. Республика Крым имеет показатель менее 14 баллов — 12 баллов, что определяет этот субъект в пояс нестабильности. Город Севастополь, также имеет показатель в 12 баллов. Республика Кал-

мыкия имеет аналогичные показатели с г. Севастополем и Республикой Крым в 12 баллов. Волгоградская область оказывается в поясе умеренной безопасности с показателем в 16 баллов. Астраханская область попадает в пояс умеренной безопасности с 16 баллами. Республика Адыгея попадает в пояс нестабильности с 13 баллами.

Территория ЮФО, таким образом, разделена на 3 зоны безопасности. Нестабильная территория Крымского полуострова (Республика Крым и г. Севастополь). Умеренно-стабильная зона, включающая территории Ростовской области, Краснодарского края, Астраханской области и Волгоградской области. Нестабильная зона Прикаспия, где единственным субъектом выступает территория Республики Калмыкия. Республика Адыгея, являясь анклавом Краснодарского края, также будет входить в умеренно-стабильную зону безопасности в силу своего географического положения внутри стабильного региона.

Так выглядит территориальная безопасность территории без участия внешних сил давления, например, близости к очагам территориальных, межнациональных и иных конфликтов. Стоит учитывать и этот фактор.

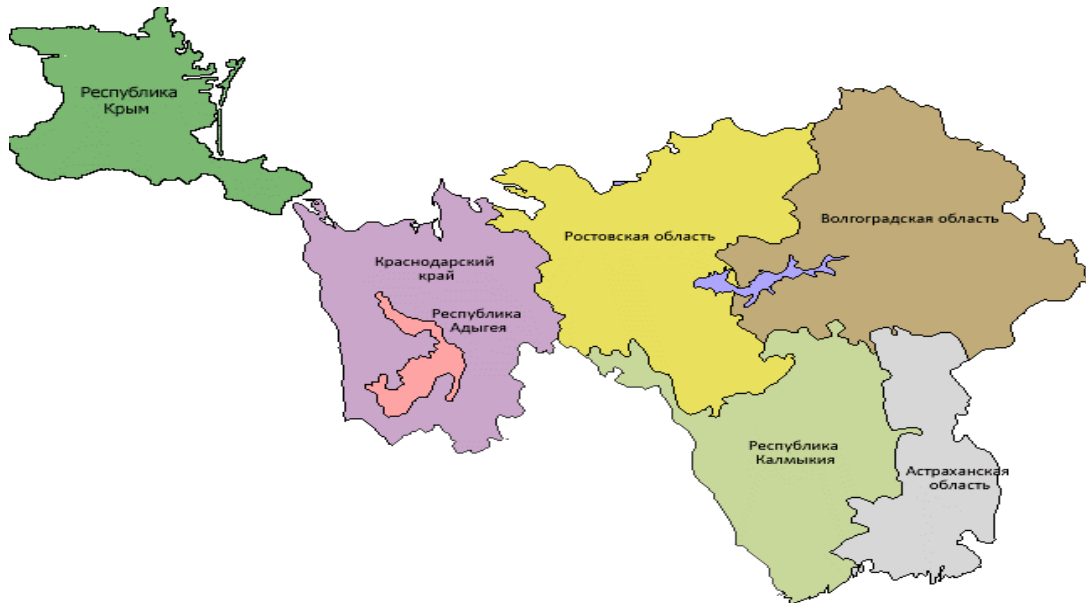


Рис. 1. Карта ЮФО [9]

Территория Республики Крым на севере граничит с территорией Украины, охваченной гражданской войной на востоке в Донбассе. Близость Республики Крым к данному очагу конфликта только усугубляет безопасность субъекта. Но наличие военно-морского порта в г. Севастополь придает геополитическую значимость территории Республики Крым равно как для ЮФО, так и для всей России в целом. Это плацдарм российского Черноморского флота, обеспечивающего безопасность всего Юга России. Важнейшим аспектом безопасности данной территории является ее отрешенность от территории Краснодарского края (имеется лишь паромное сообщение между Республикой Крым и Краснодарским краем). Этот вопрос сложен, но

он уже решается правительством РФ, а именно идет строительство моста через Керченский пролив, что поможет улучшить ситуацию со снабжением субъекта [6].

Краснодарский край граничит на северо-востоке с Ростовской областью — стабильным, в социально-экономическом плане, регионе. На востоке Краснодарский край граничит со Ставропольским краем с показателем в 15 баллов (см. таблицу № 5), т. е. Ставропольский край относится к частично нестабильному поясу безопасности. На юго-востоке Краснодарский край граничит с другим государством — Республикой Абхазия, также нестабильным регионом, выходящим из кризисной ситуации, благодаря политике РФ (выделение субсидий). На западе Краснодарский край граничит,

с уже ранее рассмотренным субъектом — Республикой Крым через Керченский пролив, регион также относится к поясу нестабильности. На юго-востоке Краснодарский край граничит с Карачаево-Черкесской республикой — показатель в 12 баллов, входит в пояс нестабильности (см. таблицу № 5). Внутри Краснодарского края находится еще один субъект Республика Адыгея (условно-стабильный регион в силу своего географического положения). Краснодарский край имеет стабильную социально-экономическую ситуацию на своей территории, но близость к социально нестабильным регионам Северного Кавказа частично подрывает данную классификацию.

Ростовская область граничит на востоке с Волгоградской областью (умеренно-стабильный регион), на севере с Воронежской областью, что входит в пояс умеренной безопасности с показателем в 18 баллов. На юге с Краснодарским (пояс умеренной безопасности) и Ставропольским (частично-нестабильный регион) краями и Республикой Калмыкия (пояс нестабильности). На западе Ростовская область граничит с Луганской и Донецкой народными республиками, охваченными внутривосточным кризисом в Украине. Ростовская область имеет достаточно стабильную социально-экономическую безопасность территории, но близость к региону конфликта, накладывает свой отпечаток.

Республика Калмыкия граничит на юге с Республикой Дагестан (пояс нестабильности — 11 баллов см. таблицу № 5), на юго-западе со Ставропольским краем (частично-нестабильный регион), на западе с Ростовской областью (пояс умеренной безопасности), на востоке с Астраханской областью (пояс умеренной безопасности), на северо-западе с Волгоградской областью (пояс умеренной безопасности). Следовательно, Республика Калмыкия имеет перспективу выхода из пояса нестабильности благодаря близости к умеренно-стабильным регионам.

Город Севастополь, хоть и имеет нестабильную социально-экономическую ситуацию, он является военно-морским портом, поэтому субъект можно считать относительно-стабильным в виду того, что на территории субъекта расположен военный контингент.

Астраханская область граничит на севере с Волгоградской областью (умеренно-стабильный регион), на западе с республикой Калмыкия (пояс нестабильности), а также на востоке имеет морскую границу с Казахстаном — одним из важнейших экономических партнеров по ЕАЭС. Субъект можно считать умеренно-стабильным в силу этих обстоятельств.

Волгоградская область граничит с Саратовской (пояс умеренной безопасности, см. таблицу № 5), Воронежской (входит в пояс умеренной безопасности с показателем в 18 баллов), Астраханской (пояс умеренной безопасности), Ростовской (пояс умеренной безопасности) областями, Республикой Калмыкия (пояс нестабильности) и Казахстаном. Исходя из этого Волгоградская область наиболее стабильный в социально-экономическом плане субъект ЮФО.

Заключение

ЮФО является одним из регионов с достаточно сложной социально-экономической ситуацией. Округ разделен на три региона безопасности: нестабильная территория Крымского полуострова (Республика Крым и г. Севастополь); умеренно-стабильная зона, включающая территории Ростовской области, Краснодарского края, Астраханской области и Волгоградской области; нестабильная зона Прикаспия, где единственным субъектом выступает территория Республики Калмыкия; Республика Адыгея являясь анклавом Краснодарского края, также будет входить в умеренно-стабильную зону безопасности в силу своего географического положения внутри стабильного региона. Наиболее стабильным регионом является Волгоградская область наименее стабильными являются Республика Калмыкия и Республика Крым.

Литература:

1. Дугин, А. Г. Основы геополитики. — М.: Арктогея, 2000. — 928 с.
2. Колосов, В. А., Мироненко Н. С. Геополитика и политическая география: учебник для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001, — 479 с.
3. Стариков, Н. В. Геополитика: как это делается. — Спб.: Питер, 2014. — 368 с.
4. Нурьшев, Г. Н. Внутренняя геополитика России: исторические основания и современные вызовы / Г. Н. Нурьшев // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена: серия Политика и политические науки — 2005. — № 11, т. 5. — с. 233–239.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели: статистический сборник / [Н. С. Бугакова и др.]; под редакцией С. Н. Егоренко. — 2016: Р32 Стат. сб. / Росстат. — М., 2016. — 1326 с.
6. Мост как повод переехать [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.interfax-russia.ru/Crimea/view.asp?id=819628&p=15>
7. Официальный сайт президента России [Электронный ресурс] // Стратегия национальной безопасности до 2020 года: сайт. — URL: <http://www.kremlin.ru/supplement/424>
8. Официальный сайт Службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>
9. Что ждет Крым в составе ЮФО? [Электронный ресурс] // Карта ЮФО: сайт. — URL: <http://ncrim.ru/news/view/08-08-2016-specialisty-prognoziryuyut-razvitie-kryma-v-sostave-yufo-8-avgusta-2016-goda>

ЭКОЛОГИЯ

Структура видового разнообразия бентофауны бассейна реки Большая в период с 2013 по 2015 год

Алышева Анна Александровна, студент
Камчатский государственный университет имени Витуса Беринга (г.)

Ключевые слова: дрейфт, бентос, видовое разнообразие, бентофауна, беспозвоночные, амфибиотические насекомые, кормовая база

Камчатский полуостров является одной из основных площадок для воспроизводства тихоокеанских лососей на Дальнем Востоке. В камчатских реках происходит не только нерест лососей, но и нагул молоди до её миграции в океан. В реках гористой части полуострова истинный фито- и зоопланктон не присутствует, и молодь в период нагула питается главным образом макрозообентосом, обилие и доступность которого в значительной мере определяют будущую численность стад тихоокеанских лососей. Основными компонентами в пище молоди лососей во время нагула и ската являются различные виды амфибиотических насекомых. Поскольку беспозвоночные составляют основу питания молоди лососей, изучение кормовой базы необходимо для определения мощности выпуска молоди заводами.

Река Большая — вторая по значимости промысловая река, после реки Камчатка. В летний период в её верховьях идёт на нерест горбуша (*Oncorhynchus gorbuscha*), кета (*Oncorhynchus keta*), нерка (*Oncorhynchus nerka*), кижуч (*Oncorhynchus kisutch*), чавыча (*Oncorhynchus tshawytscha*), здесь же обитает и голец (*Salvelinus* sp.). В бассейне реки расположено два рыбозавода: «Малкинский», расположенный на реке Быстрая, и «Озерки» — на реке Плотникова.

Цель настоящей работы — оценить видовое разнообразие бентофауны реки Большая в период с 2013 по 2015 года. В данной работе приводятся материалы (дрейфт и бентос), собранные в бассейне реки Большая в вегетационный период, то есть с весны (после схода льда) до поздней осени. Зимой пробы брались — по возможности. Сбор проб проводился в нижнем течении реки Большая в районе ската молоди лососей. При описании структуры сообщества использовали значения биомассы, поскольку это одна из важнейших экологических характеристик. С массой организмов связана скорость протекания жиз-

ненных функций организмов, продукция экосистем и сообществ.

Таксономический состав дрейфующих беспозвоночных

Донные биоценозы заселены различными беспозвоночными, основную роль в формировании которых в среднем и нижнем течении бассейна р. Большой играли амфибиотические насекомые. Эта группа гидробионтов представлена личинками хирономид, ручейников, веснянок, поденок, жуков, долгоножек, мошек. Состав беспозвоночных в дрейфте бассейна реки Большая за период исследований с 2013 по 2015 года достаточно разнообразен. Всего был обнаружен и определён 71 разный вид и группа беспозвоночных организмов. При этом в 2013 году было обнаружено 57 таксонов, в 2014—63 таксона и в 2015—57 таксонов, что говорит о том, что структура дрейфта практически не изменялась. За все три года по видовому разнообразию преобладали представители семейства Chironomidae.

Сравнивая данные за период с 2013 по 2015 года можно выявить следующие особенности:

1. Самым многочисленным по видовому составу был 2014 год. В этом году было обнаружено и определено 63 группы гидробионтов. Такое количество видов можно объяснить благоприятным температурным режимом воды в этом году, который способствовал хорошему росту организмов.

2. За весь период абсолютными доминантами как по численности, так и по видовому составу были представители семейства Chironomidae, среди которых было обнаружено и определено 29 видов хирономид, относящихся к 5 подсемействам: *Diamesinae*, *Chironominae*, *Orthocladiinae*, *Prodiamesinae* и *Tanyptodinae*. Самым

разнообразным по видовому составу отмечено подсемейство *Orthoclaadiinae*, включающее в себя 18 видов.

3. Наибольшее количество видов хирономид (29 таксонов) было обнаружено и определено в 2014 году. В 2013 и 2015 годах зафиксировано одинаковое количество представителей этого подсемейства — 25.

Все три года сравнительно не имеют больших различий и характеризуются с помощью полученных данных, как в пределах нормы.

Таксономический состав бентосных беспозвоночных

Донные беспозвоночные заселены различными беспозвоночными. Всего за исследованный период в бентосе в бассейне реки Большая было обнаружено 44 таксона. По видовому разнообразию в период исследований с 2013 по 2015 года в водотоке преобладали представители семейства Chironomidae. В 2013 году было обнаружено и определено 38 таксонов различных беспозвоночных, в 2014 году — 35 таксонов, в 2015—27.

По итогам проведенных исследований в различные года можно сделать следующие выводы:

- Наибольшее видовое разнообразие было отмечено в 2013 году. В этом году было обнаружено и определено 38 групп гидробионтов. Наименьшее же количество таксонов было зафиксировано в 2015 году, оно составило 27 таксонов.

- Абсолютными доминантами как по численности и биомассе, так и по видовому составу были представители семейства Chironomidae. Среди них было обнаружено и определено 20 различных видов личинок хирономид, относящихся к следующим подсемействам: *Diamesinae*, *Chironominae*, *Orthoclaadiinae*, *Prodiamesinae* и *Tanypodinae*. Наибольшим разнообразием отличалось подсемейство *Orthoclaadiinae* — 8 различных видов.

- В 2014 году было обнаружено и определено наибольшее количество представителей семейства Chironomidae — 17 видов. В 2013 и 2014 году их количество достигло отметки в 16 видов.

- Также стоит отметить, что за весь период исследований в пробах бентоса бассейна реки Большая кроме ли-

чинок хирономид как по численности, так и по биомассе, доминировали представители вида *Oligochaeta*.

Исходя из этих выводов можно сказать, что все три года хоть и имели некоторые различия, но они были сравнительно не значительны и оказывались в пределах нормы.

Учитывая некоторые различия, в структуре дрифта и бентоса, были рассчитаны коэффициенты фаунистического и видового сходства. Так, рассчитав коэффициент фаунистического сходства, мы можем говорить о достаточном сходстве фаунистического разнообразия в дрифте и бентосе (0,6). Но при расчете коэффициента видового сходства мы получили данные, которые показывают, что видовое разнообразие в дрифте и бентосе имеет очень низкое сходство (40, 2), поскольку при расчёте учитывается не только количество видов, но и доля которую они занимали в определенном биотопе, также это можно объяснить тем, что в дрифте отмечались виды характерные для бентоса среднего течения реки Большая, поэтому видовое разнообразие в этих пробах более разнообразно, чем в бентосе. В 2013 году в дрифте нижнего течения р. Большая средняя численность кормовых объектов составила 24 тыс. экз./м³, в бентосе нижнего течения — 15 тыс. экз./м². В 2014 году средняя численность кормовых объектов в дрифте за сезон составила 28 экз./м³ в бентосе — 12 тыс. экз./м², что несколько выше данных прошлых лет и говорит о хорошем состоянии кормовой базы реки Большая в 2014 году. Средняя численность кормовых объектов в дрифте за 2015 год составила 56 экз./м³, в бентосе — 12,1 тыс. экз./м². Более высокая средняя численность кормовой базы почти в 2 раза по сравнению с 2014 годом говорит о хорошем состоянии кормовой базы бассейна реки Большая в 2015 году.

Обобщая полученные результаты исследования можно сделать вывод, что высокие значения, характеризующие разнообразие бентофауны бассейна реки Большой, в целом обусловлены многообразием морфометрических характеристик изучаемого биотопа и кормовая база р. Большая за период с 2013 по 2015 года в качественном и количественном составе не снизилась, находится в хорошем состоянии и позволяет увеличить мощность разведения молодей лососей заводами.

Литература:

1. Астахов, М.В. Осенний дрифт в реке Кедровой (Приморский край) // Чтения памяти Владимира Яковлевича Леванидова. Вып. 4, Владивосток: Дальнаука, 2005. с. 93–107 с.
2. Барышев, И.А. Методики изучения дрифта гидробионтов в малых реках: обзор // Биология внутренних вод. Борок. № 3, 2006. с. 91–96.
3. Богатов, В.В. Основные методы изучения дрифта речного бентоса // Чтения памяти Владимира Яковлевича Леванидова. Вып. 3, Владивосток: Дальнаука, 2003. с. 5–17.
4. Богатов, В.В. Экология речных сообществ российского Дальнего Востока. — Владивосток: Дальнаука, 1994. 218 с.
5. Богатов, В.В. Основные методы изучения дрифта речного бентоса. // Сб. Чтения памяти Владимира Яковлевича Леванидова. Владивосток. Вып. 3. Владивосток. Дальнаука, 2005. с. 5–17.
6. Введенская, Т.Л., Травина Т.Н. Значение бентосных беспозвоночных в формировании структуры дрифта в реках Западной Камчатки // Исследования водных биологических ресурсов Камчатки и северо-западной части Тихого океана вып 9. 2007. с. 40–49.

7. Леванидов, В. Я. Биомасса и структура донных биоценозов реки Кедровой // Пресноводная фауна заповедника «Кедровая падь». Владивосток: ДВНЦ АН СССР, 1977. с. 126–159.
8. Леванидов, В. Я., Леванидова И. М. Дрифт личинок насекомых в крупной предгорной реке на примере р. Хор (бассейн Уссури) // Беспозвоночные животные в экосистемах лососевых рек Дальнего Востока. Владивосток: ДВНЦ АН СССР, 1981. с. 22–37.
9. Леванидов, В. Я., Леванидова И. М. К вопросу о миграциях донных беспозвоночных в толще воды дальневосточных рек // Изв. ТИНРО. Т. XLVIII, 1962. с. 178–189.
10. Травина, Т. Н. Видовое разнообразие и значение личинок хирономид (Diptera, Chironomidae) в донных сообществах бассейна р. Большая (западная Камчатка) // Чтения памяти Владимира Яковлевича Леванидова. Вып. 3, Владивосток: Дальнаука, 2003. с. 368–373.
11. Чебанова, В. В. Бентос лососёвых рек Камчатки: Автореф. дисс. докт. биол. наук. М, 2008. 21 с.

Экологическая карта г. Новосибирска как инновационная идея в решении экологических проблем

Нарежнев Алексей Евгеньевич, преподаватель, советник РАЕ;

Хуснидинова Александра, студент

Новосибирский архитектурно-строительный колледж

Немаловажное место всегда занимала такая тема, как тема экологии. А следующий год у нас — год экологии, и я очень рассчитываю на то, что мы с вами вместе поработаем по этому направлению

В. В. Путин (о направлениях работы ОНФ в 2017 г.)

Новосибирск — динамично развивающийся мегаполис с крупными промышленными производствами. В условиях активного социально — экономического роста, модернизации производств и внедрение инновации, в различные отрасли народной экономики, вопросы экологической безопасности приобретают приоритетное значение. Основные экологические проблемы Новосибирска заключаются в том, что город размещен на гранитной плите, почва которой содержит большой уровень радона. Поскольку на территории города есть лесная зона, то происходит регулярная эксплуатация леса и вырубка деревьев, что приводит к изменению всех взаимосвязанных экосистем [1]. Кроме того в Новосибирской области находятся месторождения различных полезных ископаемых, среди них: глина, мрамор, нефть, золото, природный газ, торф, уголь, титан [4]. Как в любом мегаполисе нашей страны, так и в Новосибирске имеются загрязнения наносящие вред экологии и жителям.

Основные виды загрязнений в городе Новосибирске, рассмотрим ниже:

1. Радиоактивное загрязнение. В Новосибирске наиболее остро стоит проблема радиоактивного загрязнения. Она обусловлена большой концентрацией в атмосфере химического элемента — радона. Он тяжелее воздуха, а потому собирается в подвалах, расщелинах, низинах. Поскольку он не имеет ни цвета, ни запаха, его невозможно обнаружить, что является весьма опасным, прежде всего для жизни и здоровья человека. В организм

человека проникает посредством пищи и воды, употребляемой человеком ежедневно. В соответствии с ФЗ «О радиационной безопасности населения» от 09.01.1996 г, определены критерии оценки радиационной безопасности. По данным Управления Роспотребнадзора Новосибирской области в 2015 году, радиационная обстановка, оценивается как удовлетворительная.

2. Загрязнение воздуха. В Новосибирске, как, и многих мегаполисах России, атмосфера загрязняется выбросами из промышленных предприятий, и транспортной городской системы осуществляется ежедневно. Ежегодно происходит увеличение автотранспорта на дорогах мегаполиса, что в свою очередь способствует увеличению концентрации в воздухе химических элементов — диоксида углерода и азота, пыли и фенола, формальдегида и аммиака. Содержание упомянутых соединений в воздухе превышает предельно допустимую норму во много раз. Более того, загрязнению атмосферы способствуют в значительной степени котельные, коммунальные предприятия, а также электростанции, расположенные в черте города.

Как видно, из приведенной диаграммы, основным источником отходов является автомобильный транспорт составляющий — 60% всех выбросов; следующий по степени опасности вредных и опасных веществ атмосферу являются отопительные котельные и предприятия теплоэнергетики — 29% и, завершает список опасных веществ,

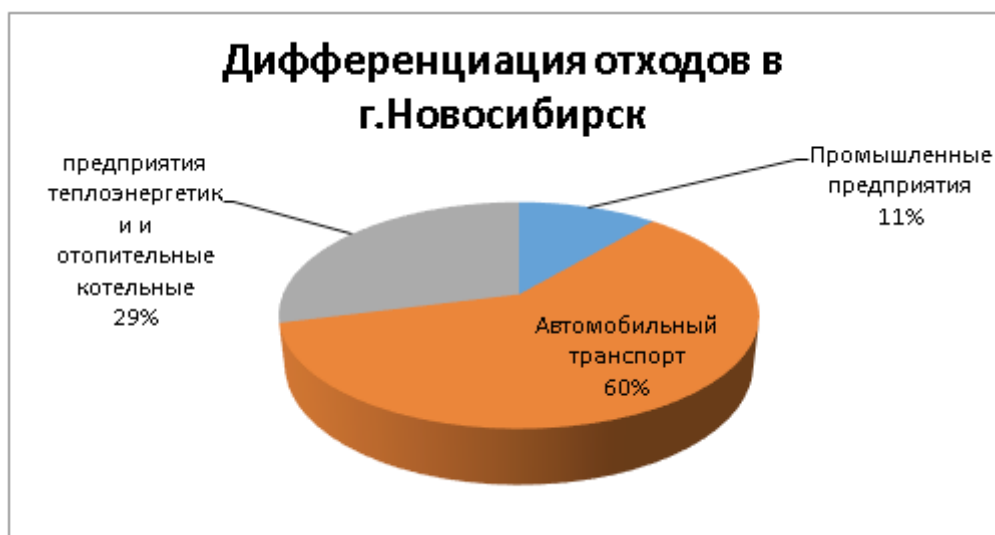


Рис. 1. Дифференциация отходов по классам опасности в г. Новосибирск [5, с. 8]

промышленные предприятия — 11% загрязнений в атмосфере.

3. Загрязнение отходами. Загрязнение окружающей среды бытовыми отходами является одной из самых распространенных видов отходов в крупных городах. Решение проблем отходов возможно на основе вторичной переработке по европейскому опыту.

По данным ГУ Новосибирский ЦГМС — РСМЦ, уровень загрязнений в г. Новосибирске характеризуется, как повышенный, но вместе с тем находится под контролем. За период с 2010–2012 гг., наблюдается негативная динамика, повышения уровня загрязнения (выбросов), 2013 год — переломный момента, а с 2014–2015 гг. наблюдается положительная динамика снижения уровня загрязнения (выбросов).

Для решения вопросов экологической безопасности, по инициативе и при поддержке Департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды Новосибирской области в целях развития экологической культуры и объективного представления об экологической обстановке на территории Новосибирской области разработана Экологическая карта города Новосибирска, авторским коллективом учеными (А.А. Анцырев, Ю.В. Гаврилов, Ю.П. Гичев, П.К. Зятькова, И.В. Лесных, М.Е. Ловецков, Б.Н. Маликов, О.Б. Маликова, О.Н. Николаева,

В.Г. Пахомов, В.А. Середович, В.П. Суслин, В.В. Турбинский, В.А. Чирков, А.С. Юдин).

По данным Департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды Новосибирской области, «**Экологическая карта города Новосибирска**» — это карта, созданная на основе Google Maps с использованием современных методов картографирования, в частности ГИС-технологий, для ознакомления с месторасположением выявленных несанкционированных свалок, памятников культуры регионального значения, и рыболовные участки.

Данный документ разработала Сибирская государственная геодезическая академия по заказу мэрии и при участии:

1. Западно-Сибирского центра мониторинга загрязнения природной среды;
2. Новосибирского областного центра санэпиднадзора;
3. Института региональной патологии и патоморфологии СО РАН;
4. Новосибирского регионального отделения Российской экологической академии;
5. ГЕОЭКОЦЕНТР «Березовгеология»;
6. Главного управления ГО и ЧС Новосибирской области.

Таблица 1. Динамика уменьшения выбросов в г. Новосибирске [5, с. 8]

Источники выбросов отходов	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выбросы от стационарных источников, тыс./год	228,36	233,953	224,526	195,714	207,802	184,681
Выбросы от автотранспорта, тыс. т/год	319,9	287,4	286,2	310,2	276,5	275,2



Рис. 2. Экологическая карта г. Новосибирска [6]

Экологическая карта составлялась по множеству показателей: загрязнение атмосферы и почв, данные радиационной, шумовой и электромагнитной обстановки — всего в этом уникальном документе есть данные по 11 видам загрязнений территории города.

По мнению ученого, одного из участников в работе над этим документом: **Ольга Николаева**, доцент кафедры картографии и геоинформатики СГГА, сообщила: *«Вначале мы разделили территорию города на 400 одинаковых по размеру квадратов. Каждый участок мы оценили по комплексу показателей. В зависимости от уровня риска для здоровья, квадраты были окрашены в один из трех цветов: красный, который указывает на районы с наивысшим риском для здоровья населения, желтый — со средним риском, зеленый — с низким. Затем квадраты с преобладанием одного цвета объединялись в более крупные зоны того же цвета. Правда, сначала мы хотели особо опасные для здоровья территории обозначать более прямолинейно черным цветом. Результат был, прямо скажем, шокирующим. Почти 50% территории города покрылись практически сплошным черным пятном. Тогда мы остановились на трехуровневой градации с использованием цветов, более приятных глазу» [2].*

Экологическая карта Новосибирска является инновационной идеей для решения экологических проблем и развития городских парков. Карта раскрашена в три основных цвета. **Красный** обозначает высокий экологический риск для населения, **желтый** — средний риск, на

местности, раскрашенные в **зелёный** цвет, — считаются экологически чистыми [2]. Таким образом, представляется полная картина экологической обстановки на территории всего города Новосибирска.

В заключении хочется отметить, что экологическая карта Новосибирска предназначена для использования, прежде всего органам администрации и здравоохранения Новосибирска, в качестве научно-справочного пособия она поможет в решении **следующих задач** [7]:

1. планирование и проведение мероприятий по медицинской профилактике экологически зависимых заболеваний;
2. оптимизация размещения здравоохранительных учреждений различного профиля;
3. планирование и проведение мероприятий по снижению объемов промышленных выбросов и улучшению их очистки;
4. оценка целесообразности строительства новых стационарных промышленных предприятий, транспортных путей и прочих техногенных объектов, неблагоприятно влияющих на окружающую среду;
5. планирование и проведение мероприятий по снижению объемов промышленных выбросов и улучшению их очистки;
6. планирование перспективного строительства новых жилых массивов в экологически чистых районах;
7. оценка возможности и целесообразности проведения точечной застройки в исторически сложившихся частях города.

Литература:

1. А. В. Холоденко. В. В. Докучаев и его последователи об охране степных ландшафтов. Вестник ВолГУ. Серия 11. 2011 г. № 1 (1). с. 67–70.
2. Стратегия управления Национальными парками России. — М. Изд-во Центра охраны дикой природы, 2002. — 36 с.
3. О. Я. Бедзей. Экологические основы природопользования. Учебное пособие для СПО., г. Старый Оскол, 2015 г. с 65.
4. Фокин, А. В., Коломиец А. Ф. Экологическая обстановка в Новосибирской области // Природа, 2008, № 3. — с. 19–41.
5. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды в Новосибирской области в 2015 году» — Новосибирск, 2016—223 стр.
6. Фото с Официальный сайт Строительный справочник novosibdom@inbox.ru
7. Официальный сайт газета для бизнеса «Эпиграф» e-mail: inform@epig.ru

Пути повышения плодородия эродированных почв в Наманганской области

Рахманов Шарифжон Валижонович, старший преподаватель;
Игамбердиева Дилфуза Алимовна, ассистент;
Рахимов Умид Юнусжанович, ассистент
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

В статье рассмотрено применение перед поливом препарата Нэрозин в дозе 250 кг/га. Доказано, что на рост, развитие и формирование урожая хлопка-сырца применение этого препарата существенного влияния не оказало. Исследования проводились на новых орошаемых эродированных светлых сероземах Наманганской области.

Ключевые слова: Нэрозин, промоин, почвы, эрозия, полимер

Исследования по использованию химических препаратов К-9 и Нэрозина для повышения противозерозионной устойчивости орошаемых светлых сероземов Наманганской области, занятых посевами хлопчатника, проводились 3 года, в 1977–1979 гг. на орошаемом светлом сероземе, сильно смытом на пролювиальных галечниковых отложениях. Крутизна склона $5^{\circ}30'$ [3].

Повторность опыта четырехкратная, площадь 0,50 га. Смачивание дна плавных борозд раствором К-9 и Нэрозином осуществляли разработанным приспособлением. [6].

Применением полимера К-9 и препарата для уменьшения ирригационной эрозии в условиях Наманганской области был заложен полевой опыт. Смачивание дна полевых борозд раствором К-9 и Нэрозином осуществляли по способу, описанному в работе.

Уменьшение ирригационного смыва под влиянием смачивания перед поливом дна полевых борозд раствором К-9 и Нэрозином обусловлено снижением скорости поливной струи. Скорость поливной струи в сильносмытой части склона на контроле колебалась в пределах 0,36–0,046 м/сек. На вариантах с Нэрозином 0,38–0,42 м/сек. Самая низкая скорость 0,31–0,33 м/сек и 0,33–0,35 м/сек поливной струи была на варианте 3, где дно борозд перед поливом смачивали раствором К-9 в дозе 60 кг/га.

Учет объема промоин, проведенный на каждом варианте опыта в сорокакратной повторности, показал, что новые орошаемые светлые сероземы характеризуются высокими показателями смыва и размыва. За 4 полива здесь смыто на контроле в 1977–78 г. 151,5; в 1979 г. 95,7 т/га почв. На варианте, когда дно борозд перед поливом смачивали Нэрозином в дозе 250 кг/г 30,3 и 33,9 т/га, в 2 раза сократился ирригационный смыв. А минимальный смыв почвы произошел на варианте 3 с применением раствора К-9 в дозе 60 кг/га – 15,8 и 16,3 т/га, всего за три года – 54,8 т/га. В среднем за один год смыто на контроле 21,1–22,9; в 2-м варианте 12,5–19,8; а 3-м варианте 1,8–3,1 т/га почвы.

Применение перед поливом препарата Нэрозин в дозе 250 кг/га на рост, развитие и формирование урожая хлопка-сырца существенного влияния не оказало.

Таким образом, нашими исследованиями, проведенными на новых орошаемых эродированных светлых сероземах Наманганской области, доказано, что смачивание дна полевых борозд раствором Нэрозина и К-9 способствовало созданию здесь более благоприятных условий для роста и развития хлопчатника, это и видно из данных таблиц 5, 16.

Наиболее активное воздействие на свойства почвы и на урожай хлопка-сырца оказал К-9. Происходили изменения ряда водных физических свойств почвы: уменьшался объемный вес (с 1,4 до 1,2 г/см³), сокращалось капиллярное поднятие и потеря влаги на испарение. Соответственно увеличивалась и общая прочность (с 50–59 %) и ускорялся (в 1,5–2 раза) процесс впитывания и фильтрация воды почвой, ослаблялся процесс образования корки, повышалась сопротивляемость почвы ирригационной эрозии.

При контрольных измерениях 5 июня 1977 г. рост главного стебля хлопчатника на сильносмытой почве был ниже на 3 см; 6 августа 1978 г. 20 см, ниже, чем на слабосмытой почве на 5 см, и на 24 см ниже, чем на шлейфе склона.

Следовательно, смачивание перед поливом дна борозд раствором Нэрозина или К-9 создает более благоприятные условия для роста и развития хлопчатника. Причем смачивание раствором Нэрозина или К-9, повышая противозерозионную устойчивость почвы, снижая скорость поливной струи, уменьшая потери питательных элементов из сильносмытой части почвы и увеличивая запасы влаги, как отмечают, способствует более равномерному развитию хлопчатника по всем элементам.

Подсчет элементов плодов, по состоянию на 5 сентября 1977 г., показал, что на сильносмытой почве контроля растения набрали по 8,2 коробочки, против 9,0 на несмытой или слабосмытой и 9,3 на шлейфе. На 3-м варианте, где перед поливом борозды смачивали К-9, растения на сильносмытой почве набрали по годам 9,2, 9,4 и 8,9 ко-

робочек. Влияние Нэрозина на накопление хлопчатником элементов плода оказалось менее существенным, чем на варианте с препаратом К-9.

Подтверждены выводы ряда исследователей в том, что применение полимера К-9 перед поливом резко повышает противозерозионную устойчивость сероземов и тем самым

способствует получению прибавки урожая хлопка-сырца в порядке 3,9–4,1 ц/га.

Следовательно, смачивание дна борозд перед поливом раствором К-9 является одним из важных приемов повышения противозерозионной устойчивости новых орошаемых светлых сероземов.

Литература:

8. Гуссак, В. Б.; Кимберг, Н. В.; Махсудов, Х. М. Некоторые данные распространения эрозии в Узбекистане. Узб. биол. ж. 1. 1959, С. 73–83.
9. Заславский, М. Н. Эрозия почв. М. Мысль – 1979. С. 244.
10. Казаков, А. Эрозионно опасные земли Ферганской долины и пути повышения плодородия эродированных почв. Ташкент, Мехнат. – 1990. С. 140.
11. Кузнецов, М. С. Методика прогноза смыва почвы и оценка потенциальной опасности ирригационной эрозии. М., Науч. докл. высшей школы. Биологические науки. № 8. – 1977. С. 137–140.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Тенденции развития молочного скотоводства Тюменской области

Марченко Алексей Викторович;

Кочкарева Ксения Валерьевна

Пермская Государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. Н. Прянишникова

Молочное скотоводство в сельском хозяйстве занимает особое место, в значительной мере определяет экономическую эффективность сельскохозяйственного производства. Обеспечение населения Тюменской области молоком зависит от эффективности ведения молочного скотоводства. Поэтому необходимо создать условия по обеспечению необходимого уровня, качества и сочетания биологических, технических, экономических факторов.

В статье рассмотрена динамика развития современного состояния отрасли молочного скотоводства Тюменской области, выявлены основные проблемы животноводов и предложены меры для более благоприятного развития молочной отрасли.

Ключевые слова: *молочное скотоводство, Тюменская область, динамика производства молока, поголовье коров, продуктивность*

Trends in the development of dairy cattle breeding in the Tyumen Region

Marchenko Alexey Viktorovich;

Kochkareva Ksenia Valeryevna

Perm State Agricultural Academy named after academician D. N. Pryanishnikova

The Suckling cattle breeding in agriculture occupies the special place, to a great extent determines economic efficiency of agricultural production. Providing of population of the Tyumen area milk depends on efficiency of conduct of the suckling cattle breeding. It is therefore necessary to create terms on providing of necessary level, quality and combination of biological, technical, economic factors.

The dynamics of development of the modern state of industry of the suckling cattle breeding of the Tyumen area is considered in the article, the basic problems of cattle-breeders are educed and measures are offered for more favourable development of suckling industry.

Keywords: *suckling cattle breeding, Tyumen area, dynamics of production of milk, population of cows.*

В докладе директора департамента животноводства и племенного дела Министерства сельского хозяйства РФ Владимира Лабинова содержался сравнительный анализ развития производства молока Тюменской области и других регионов России. Согласно докладу, в регионе наблюдается высокая интенсивность использования молочного стада — 5752 кг молока составляют надои в расчете на корову. С 2014 года этот показатель превышает среднероссийский на 15 процентов, что характеризует тюменское молочное животноводство как идущее по пути интенсификации производства, — пояснил Владимир Лабинов [3].

В основе положительной динамики производства молока в регионе — рост молочной продуктивности дойного стада. Позитивные перспективы подтверждаются возрастающей потребностью в сырье перерабатывающих предприятий Тюменской области, в том числе за счет модернизации производства и строительства новых цехов.

Следовательно, проблема развития организации производства молока и молочной продукции находится в ряду наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического и социального развития Тюменской области.

Актуальность исследования связана с развитием сельского хозяйства, а именно развитием отрасли молочного скотоводства в Тюменской области, так как молочная продукция это один из основных продуктов питания для населения.

Объектом исследования послужили сельскохозяйственные организации Тюменской области, занимающиеся производством молочного сыра.

Сельское хозяйство является самой динамично развивающейся отраслью экономики Тюменской области. Аграрии не только полностью обеспечивают собственную продовольственную безопасность (за последние пять лет объем товаров от местных сельхозпроизводителей вырос в два с половиной раза), но и продают мясо, молоко, овощи за пределы региона.

Объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий за 2016 год составил 70,4 млрд. рублей (100,1% к уровню предыдущего года).

Хозяйствами всех категорий произведено 512,6 тыс. тонн молока (98,1%).

Сельскохозяйственными организациями обеспечены более высокие темпы роста производства молока — на 1,2% (272,4 тыс. тонн).

По состоянию на 1 января 2017 года в хозяйствах всех категорий по сравнению с соответствующей датой предыдущего года снизилось поголовье коров — на 0,4%.

В сельскохозяйственных организациях поголовье крупного рогатого скота возросло на 3,5%, коров на 3,3%. Средний надой молока на одну корову составил 5752 кг [3].

На рисунке 1 изображен график, где отражены результаты развития молочного скотоводства в Тюменской области с 2014 г. по 2016 г. [5].

В Тюменской области по итогам 2016 года хозяйствами всех категорий было произведено 512,6 тыс. тонн молока, что на 48,7 тыс. тонн меньше уровня 2014 году и на 39,4 тыс. тонн меньше уровня 2015 года. Что отрицательно характеризует развитие молочного скотоводства Тюменской области.

Увеличение производства молока в большей степени зависит от роста поголовья коров и их продуктивности. Продуктивность коров выступает качественным показателем, который влияет на конечный результат деятельности сельскохозяйственных предприятий и организаций. Производство молока всех категорий хозяйств Тюменской области рассмотрим в таблице 1 [6].

За три года надой молока на одну корову снизился на 4%, из-за снижения поголовья на 3,1%, что привело к уменьшению роста валового производства на 4,8%. Валовой надой молока за 2016 год всеми категориями хозяйств составил 6068,4 тыс. тонн молока, что на 4,8% меньше, чем в 2014 году и на 1,7% меньше 2015 года. В связи с этим предприятиям молочной отрасли Тюменской области необходимо задуматься над улучшением качественных показателей производства молока.

В ходе исследования было выявлено, что для повышения и развития животноводческих предприятий, нужно обеспечить предприятия молочного сектора необходимыми энергетическими ресурсами, полноценными кормами и эффективными техническими средствами.

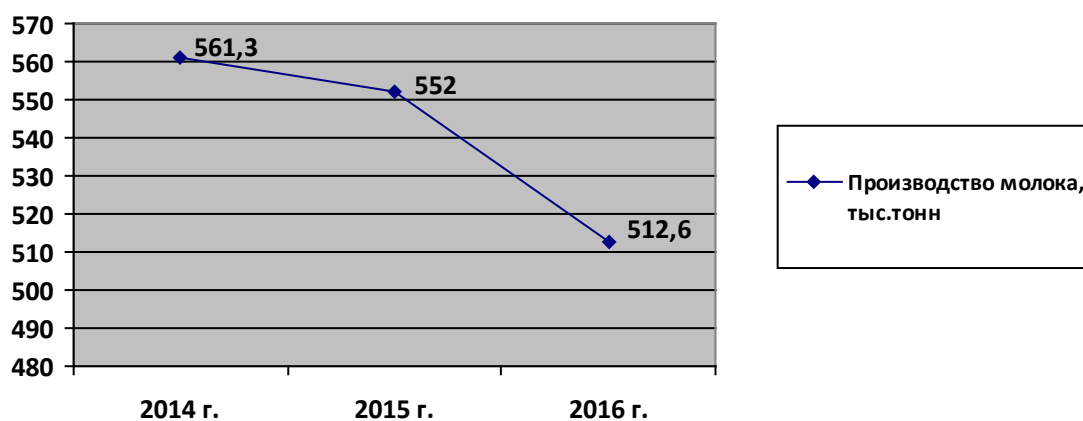


Рис. 1. Динамика производства молока всех категорий хозяйств в Тюменской области, тыс. т

Таблица 1. Основные показатели производства молока

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Поголовье коров, тыс. гол.	108,9	105,9	105,5	96,9	99,4
Надой молока на одну корову, ц	58,53	59,92	57,52	96	98,3
Валовой надой молока, тыс. тонн	6374	6345,5	6068,4	95,2	95,6

Молочное скотоводство Тюменской области является перспективной отраслью животноводства, которой принадлежит особая роль в решении задачи обеспечения продовольственной безопасности в Российской Федерации.

Вместе с тем тюменские животноводы в своей работе сталкиваются с массой проблем. Главная из них заключается в том, что в регионе, как и в стране в целом, сложилась такая ситуация, когда вкладывать деньги в молочное животноводство становится невыгодно. Без учета господдержки эти направления сегодня являются, по сути, убыточными. Основная причина такого положения дел заключается в диспаритете цен. К примеру, за последние три года стоимость горюче-смазочных материалов выросла на 60 процентов, тарифы на электроэнергию — на 50, а закупочная цена на молочное сырье практически не изменилась. Более того, в последнее время наметилась тенденция к снижению.

Сельхозпроизводители считают: справиться с многочисленными проблемами можно только в том случае, если господдержка будет не только сохранена, но и усилена. Однако в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию наиболее распространенные ее виды (прямое субсидирование производства и реализации сельскохозяйственной продукции, дотации на погашение процентов по привлеченным кредитам и многие другие) будут существенно ограничены, а еще через несколько лет сведены к минимуму [3].

Для того чтобы молочное скотоводство юга Тюменской области было конкурентоспособным необходимо принять меры по повышению эффективности отрасли:

— увеличить долю производства молока на промышленных комплексах за счет реализации новых инвестиционных проектов и реконструкции действующих ферм;

— оптимизировать себестоимость производства молока за счёт повышения эффективности кормового поля: увеличения производства белковых кормов, внедрения прогрессивных технологий кормопроизводства;

— повысить показатели воспроизводства маточного стада до 80–85 телят на 100 коров;

— увеличить объемы производства товарного молока в личных подсобных хозяйствах в рамках реализации программы самозанятости населения, в результате строительства семейных мини-ферм [2, с. 456].

На решение поставленных перед отраслью молочного скотоводства задач направлена отраслевая государственная программа Тюменской области, которая сформирована в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, в рамках которой в 2016–2018 годах 13 млрд. рублей будет направлено из бюджета Тюменской области на поддержку агропромышленного комплекса. Без учета средств федерального бюджета в 2016 году на поддержку сельского хозяйства выделено 4 млрд. 739 млн. рублей [1].

Справедливо мнение губернатора Тюменской области Владимира Якушева о том, что для производства молока, отвечающего современным стандартам, мало просто доить коров. Нужно заниматься здоровьем животных, обеспечивать их качественными кормами. В этой сфере используются инновационные технологии, требующие высочайшей подготовки специалистов [3].

Литература:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]. — URL: <http://mcs.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>.
2. Каюгина, С. М. Молочное скотоводство юга Тюменской области: экономическая эффективность и тенденции развития // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — с. 455–457.
3. Региональные новости молочного рынка в Тюмени и Тюменской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://tyumen.milknet.ru/news/regional/>
4. Социально-экономическое положение Тюменской области без автономных округов в январе — марте 2016 года: Краткий стат. доклад/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. — Т., 2016. — 51 с.
5. Тюменская область в цифрах: Крат. стат. сб./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. — Т., 2016. — 258 с.
6. Управление Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области, Ханты-Мансийскому автономному округу — Югре и Ямало-Ненецкому автономному округу (Тюменьстат) [Электронный ресурс]. — URL: <http://tumstat.gks.ru/>

Использование органического удобрения (биогуруса) для возрождения плодородия почв и повышения урожая

Старостин Кирилл Васильевич, студент
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Биогумус — органическое удобрение, полностью восстанавливающее плодородность почвы.

Биогумус представляет собой результат жизнедеятельности популяции красного калифорнийского червя в результате переработки органических отходов. Это комплексное удобрение полностью органического происхождения. Внешне представляет собой массу, по консистенции сходную с рассыпчатой легкой по весу землей. Цвет близок к черному. Содержит макроэлементы (азот, фосфор, калий, магний, кальций), микроэлементы (цинк, железо, медь и т. д.), соли гуминовых кислот и полезные микроорганизмы, подавляющие развитие грибковых заболеваний. Все составляющие имеют только органическое происхождение, что важно для экологически чистого способа выращивания сельскохозяйственной продукции.

В составе есть абсолютно все элементы, необходимые для всех фаз развития растений (рост, бутонизация, завязь, период активного плодоношения, созревание плодов).

Предназначение

Биогумус применяют для возрождения плодородия пахотных полей, в тепличных комплексах, в парковом хозяйстве в городской среде. Очень эффективен в качестве органического удобрения для повышения урожайности. В первый же год применения благодаря водорастворимости и быстрому усваиванию корневой системой растений может принести повышение урожая до 200%. Некоторые особо восприимчивые культуры (такие как томаты и огурцы) способны дать урожай на 300% больше в условиях выращивания в сильно обедненных интенсивным использованием почвах.

Вермикомпостирование (переработка с помощью красных калифорнийских червей) — один из лучших и самых перспективных способов утилизации навоза и других отходов сельского хозяйства. Переработка навоза с помощью метода вермикомпостирования решает три очень важные проблемы, актуальные для любой страны: получение ценных высококачественных органических удобрений, утилизация навоза и поддержание санитарных норм в зонах вокруг животноводческих комплексов.

Биогумус используется в качестве удобрения. Эта продукция не подлежит сертификации, поскольку она считается улучшенным грунтом, хотя, по сути, является удобрением. Это еще один положительный момент для начала предпринимательской деятельности, поскольку не требуются дополнительные затраты на получение сертификатов.

Основные особенности продукции и сфера применения

Особенности биогуруса:

- Полностью переработанный и готовый к использованию продукт имеет рассыпчатую структуру;
- Контролируемый процент необходимой влажности;
- Технология использования, которая позволяет применять удобрение в любой климатической зоне;
- Положительное воздействие на урожайность;
- Благоприятное воздействие на почву путем создания полезных штаммов микроорганизмов;
- Сочетается с минеральными и химическими удобрениями различных фирм-производителей;
- Содержание высокого процента растворимых в воде форм микроэлементов, таких как азот, фосфор и калий. Этим биогурус значительно отличается от других видов органических удобрений;
- По сравнению с другими видами полезной органики, биогурус содержит значительный процент азота биологического происхождения. Это объясняется большим количеством азотфиксирующих бактерий, содержащихся в продуктах жизнедеятельности дождевых червей;
- Биогурус уникален из-за гуминовой составляющей, содержание которой составляет не менее 6%;
- Гуматы, как основная составляющая в биогурусе, не содержат в себе токсичных, канцерогенных, мутагенных элементов и не являются отравляющими для эмбрионов;
- Тяжелые металлы из отходов создают комплексные соединения с малой способностью к растворению, которые не усваиваются растениями;
- Прогнозируемость количества получаемого урожая;
- По сравнению с навозом содержит незначительное количество кишечной палочки;
- Содержит фульвиновую кислоту в достаточном количестве.

Преимущества:

1) уменьшение сорности почвы. В процессе переработки семена, попавшие в компост, служащий пищей червям, проходят через их организм и полностью теряют свою всхожесть. Таким образом, внесение этого удобрения в почву уменьшает количество сорных трав на обрабатываемых землях.

2) Решение проблемы использования токсичных химических удобрений для выращивания овощей и фруктов. Замена всех минеральных удобрений на органические позволяет вырастить продукцию высочайшего качества, которая подходит под все требования развитых стран.

3) Биогумус обладает рядом физических преимуществ, таких как способность почвы лучше удерживать воду, ее аэрация, улучшение структуры и рыхлости, уменьшение эрозии почвы.

4) Биологические преимущества:

— Стимуляция роста полезной для растений почвенной, улучшающей устойчивость растений к таким болезням, как черная ножка или фитофтороз;

— Стимуляция роста корневой системы и как следствие улучшение питания растений и роста надземной части;

— Полностью устраняет проблему чрезмерного использования удобрений с химическими компонентами;

— Отсутствие нитратов в овощах, фруктах и другой сельскохозяйственной продукции

— Увеличение скорости роста растений;

— Значительное сокращение вегетационного периода развития растений;

— Увеличение интенсивности роста растений и их устойчивости к заболеваниям в течение всего периода плодоношения;

— Увеличение сроков сохранности продукции;

— Увеличение количества урожая;

— Ускорение созревания плодов.



Рис. 1. Роль земляных червей в создании биогумуса [1]

5) Экономические преимущества использования:

— Тонна продукта жизнедеятельности червя заменяет около 15 тонн навоза. Полезные вещества сохраняются в почве в течение 4-х лет, что позволяет сократить транспортные расходы на доставку удобрений для каждого сезона и сокращает количество использования ГСМ (горюче-смазочных материалов), нужные для внесения удобрений в почву;

— Сокращение трудовых затрат (чел/час);

— Использование биогумуса в парковом хозяйстве в городской черте позволяет снизить содержание тяжелых металлов. Это позволяет не так часто срезать и утилизировать верхний слой загрязненной почвы;

— Три тонны биогумуса, внесенные на 1 га способны увеличить урожайность полностью истощенных сельскохозяйственных земель в два раза.

Несколько примеров из практики использования биогумуса в различных странах.

— Активное применение биогумуса (вермикомпоста) в Японии позволило решить проблему нехватки площадей для посевов и сократить количество посевных площадей на 15 %;

— Использование на обедненных землях сельскохозяйственного предназначения позволяет в первый год повысить урожайность на 200 %;

— В США продукция высшего качества выращивается только с помощью биогумуса в качестве удобрения, поскольку он отвечает требованиям стандарта класса «А» (высший стандарт требований «Process to further Reduce Pathogens» — PFRP);

— В странах дальнего востока активно применяется для освоения пустынных территорий. Благодаря искусственно сделанному слою из биогумуса и песка, а также капельному орошению в Израиле, Турции, некоторых местах в Ираке удается добиваться отличных урожаев сельхоз. культур.

Литература:

1. [http://fb.ru/article/142141/biogumus — -cto-eto-takoe-biogumus-dlya-komnatnyh-rasteniy-biogumus — -udobrenie#image410059](http://fb.ru/article/142141/biogumus---cto-eto-takoe-biogumus-dlya-komnatnyh-rasteniy-biogumus---udobrenie#image410059) // FB.ru. URL: (дата обращения: 18.05.2017).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Валовой внутренний продукт России: состояние и перспективы

Бабенко Юлия Игоревна, студент;

Уланова Людмила Сергеевна, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

Валовой внутренний продукт (ВВП) — это один из важнейших показателей системы национальных счетов и измеряет стоимость товаров и услуг произведенных этими единицами для конечного использования.

ВВП является показателем произведенного продукта, который представляет собой стоимость произведенных конечных товаров и услуг. В нашей статье мы рассмотрели статистику ВВП за 2016 год и спрогнозировали возможные перспективы.

Несмотря на то, что на сегодняшний день Россия имеет сильную зависимость от поставок нефти и газа, данные Росстата по структуре ВВП РФ за 2016 год показывают, что основными сферами, за счет которых формировался валовой продукт в 2016 году (таблица 1), были: операции с недвижимостью — 15,39%; оптовая и розничная торговля — 14,18%; обрабатывающие производства — 12,73% [1].

В декабре 2015 года многие ждали, что ВВП России в 2016-м упадет как минимум на 2%. Однако действи-

тельность оказалась не такой мрачной. Статистика ВВП России показывает, что его объем в 2016 году снизился всего лишь на 0,2%.

Основной причиной сложившейся ситуации является острый недостаток платежеспособного спроса. В потребительском сегменте главной проблемой является падение реальных располагаемых доходов населения, которое в 2016 г. даже ускорилось.

Решающий вклад в падение реальных доходов вносит рост потребительских цен. В частности, потребительская инфляция «съела» практически весь прирост заработной платы: при номинальном повышении на 7,9% в январе-сентябре 2016 г. ее реальный рост составил всего 0,4% [2].

Соответствующие обстоятельства оказывают негативное влияние не только на уровень жизни населения, но и на состояние потребительского рынка: так, оборот розничной торговли за 9 месяцев 2016 г. сократился на 5,4%. В результате эффекты импортозамещения в сфере произ-

Таблица 1. Структура ВВП России по отраслям, Росстат

Показатель	Сумма, триллиона рублей	Уд. вес, %
ВВП в рыночных ценах	80,412	100
Валовая добавленная стоимость в основных ценах	72,371	90
Сельское хозяйство	3,173	3,95
Добыча полезных ископаемых	7,065	8,79
Обрабатывающие производства	10,238	12,73
Строительство	4,277	5,32
Оптовая и розничная торговля	11,403	14,18
Финансовая деятельность	3,164	3,94
Операции с недвижимым имуществом	12,376	15,39
Госуправление	5,914	7,36
Образование	1,970	2,45
Здравоохранение и соцслужбы	2,935	3,65
Деятельность домашних хозяйств	496,9	0,62
Транспорт и связь	5,303	6,59

водства потребительских товаров оказались существенно ниже ожиданий двухлетней давности. В частности, производство пищевых продуктов — включая напитки и табак, где позитивные эффекты импортозамещения проявились в максимальной мере, выросло в январе-сентябре 2016 г. всего на 2,2% — лишь немногим более, чем годом ранее.

Неоднозначная картина сложилась в сфере инвестиционного спроса. Не смотря на то, что сокращение инвестиций в основной капитал в 2016 г. замедлилось — 2,3% в январе-сентябре 2016 г. по сравнению с 2015 г. Ситуация с притоком прямых инвестиций улучшилась, по оценкам ЦБР, за первые три квартала 2016 г. только в нефинансовый сектор российской экономики их поступило больше, чем за весь 2015 г. Во все сектора экономики поступило — 8,3 млрд. долл. по сравнению с 6,5 млрд. долл. за 2015 г. Тем не менее, соответствующие показатели в разы отстают от уровня, достигнутого в период, предшествовавший началу санкционного противостояния с ведущими странами Запада — достаточно вспомнить, что за январь-сентябрь 2013 г. в Россию поступило 60,6 млрд. долл. прямых инвестиций [3].

Более позитивным фактом является сокращение чистого вывоза капитала российскими компаниями финансового и реального сектора. За первые три квартала 2015 г. они направили за рубеж 48,1 млрд. долл., за аналогичный период 2016 г. — лишь 9,6 млрд. долл. Однако, в условиях сохранения низкой конъюнктуры внутреннего рынка перспективы трансформации «невывезенных» финансовых средств в инвестиции остаются более чем туманными.

На данный момент спрогнозировать с точностью состояние ВВП России невозможно. Инвестиционный кризис в российской экономике давно стал печальным фактом реальности. На фоне первых симптомов санкционного противостояния, связанного с событиями на Украине, совокупные показатели валового накопления стали снижаться еще в 2012 г. — тогда же, когда появились первые признаки замедления темпов роста ВВП [3].

Если рассматривать перспективы расширения экспортоориентированного производства, то они сталкиваются в настоящее время с двумя серьезными ограничениями. Первое из них связано с динамикой валютного курса рубля.

Рост ценовой конкурентоспособности российской продукции на внешних рынках был во многом обеспечен ослаблением валютного курса рубля, который с середины 2014 г. к началу 2016 г. обесценился по отношению к доллару США более чем в 2 раза — если во втором квартале 2014 г. за доллар давали в среднем 34,97 руб., то в первом квартале 2016 г. — уже 74,59 руб., причем в моменте курс доллара превышал 85 руб.

В результате этого российские экспортеры получили возможность успешно осваивать внешние рынки, о поставках на которые еще несколько лет назад трудно было даже мечтать. Наиболее яркая «история успеха» связана с взрывным ростом поставок продовольствия в Китай, ко-

торый к середине 2016 г. стал крупнейшим импортером соответствующих товаров из России — 753 млн. долл. по итогам первого полугодия, обогнав по этому показателю Турцию — 727 млн. долл.

В то же время по мере восстановления мировых цен на нефть валютный курс рубля начал укрепляться. В начале декабря котировки доллара США впервые с октября 2015 г. упали ниже 61 руб. свой вклад в такое развитие событий внесла политика ЦБР, который до конца года удерживал значение ключевой ставки на уровне 10%.

Новый прогноз развития мировой экономики и стран мира от МВФ показывает, что прогнозируемые темпы роста ВВП России в целом хотя и находятся в положительной сфере, однако они заведомо ниже многих крупных нефте-ориентированных экономик, даже имеющих гораздо более высокий уровень ВВП на душу населения (Норвегия и Канада). При этом МВФ рассчитывает на успех России в борьбе с инфляцией, которая, по его оценкам, должна снизиться до 4% уже в 2018 г. и достичь среднего для крупных «нефтяных» экономик уровня, став значительно ниже, чем у Казахстана, Азербайджана и Нигерии [3].

Исходя из такого рода оценок, новые прогнозы развития российской экономики формируются МВФ, с одной стороны, на фоне растущих долгосрочных рисков при относительно стабильных текущей ситуации и ценах на нефть, а с другой стороны, предполагают проведение Россией жесткой денежно-кредитной политики. [3].

Таким образом, российская экономика, столкнувшаяся в 2014–2015 гг. с двойным вызовом санкционного противостояния и снижения мировых цен на энергоносители, в 2017 г. получила определенные поводы для оптимизма.

Во-первых, восстановление цен на нефть, в конце 2016 года, резко усилившееся благодаря достижению договоренностей о снижении добычи нефти как странами ОПЕК, так и не входящими в картель странами, привело к заметному улучшению ситуации с экспортными доходами и бюджетными поступлениями от нефтегазового сектора.

Во-вторых, нарастание политических противоречий внутри ЕС, а также политика избранного президента США Д. Трампа не только существенно подорвали ожидания дальнейшего ужесточения антироссийских санкций, но и породили надежды на то, что режим санкций будет ослаблен уже в ближайшие месяцы. Однако, эти ожидания не оправдались.

В то же время говорить о переломе кризисных тенденций пока нет достаточных оснований, т. к. внутренние факторы развития российской экономики остаются ограниченными. На сегодняшний день темпы роста российской экономики замедлились до такого уровня, который не позволит стабильно развиваться ей в ближайшие годы.

По прогнозу Министерства экономического развития России рост ВВП в 2017 году в нашей стране составит порядка 0,8%, в то время как критический минимальный уровень, необходимый для стабильной ситуации в стране составляет по оценкам разных экспертов 6–7%.

Литература:

1. Доклад об экономике России // World Bank Group, 2016. — № 36. — 44 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
3. Перспективы экономики России 2017–2020 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://smartmoney.today/news/398-perspektivy-ekonomiki-rossii-2017-2020.html>.

Проблемы и перспективы развития электроэнергетики в современных условиях

Бейсенов Кымбат Серикович, магистрант

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г. Алматы)

Ключевые слова: электроэнергетика, энергетическая отрасль, возобновляемые и невозобновляемые источники энергии, альтернативные способы производства энергии, гидроэлектростанции, атомные электростанции, тепловые электростанции

Актуальность работы

Энергетика из всех отраслей деятельности человека оказывает самое большое влияние на нашу жизнь. Мы не можем и дня прожить без использования электроэнергии, и потребности в энергии растут с каждым днем. Наша цивилизация очень динамичная, и любые изменения, происходящие в нашей жизни, в первую очередь требуют энергетических затрат.

Однако, при существующих формах национальных экономик, могут возникнуть серьезные энергетические проблемы. Такие проблемы развития энергетического комплекса являются очень актуальными на сегодня.

Под электроэнергетикой понимается такая наиболее важная отрасль энергетики, которая состоит из производства, передачи и сбыта электроэнергии. Электроэнергия имеет неоспоримые преимущества перед другими видами энергии и передается на большие расстояния с относительной легкостью.

В отрасль электроэнергетики входит группа производств, включающие добычу, транспортировку топлива, выработку энергии и передачу ее потребителю.

Для получения электроэнергии можно использовать топливные ресурсы, ядерную энергию, гидроресурсы, альтернативные виды энергии.

Рассмотрим сырьевую проблему электроэнергетики в современных условиях.

Так, сырье для производства электроэнергии представлено:

- минеральными ресурсами;
- топливными полезными ископаемыми;
- рудными полезными ископаемыми;
- нерудными полезными ископаемыми.

Однако при современных темпах энергопотребления ресурсов хватит максимум на сто лет, причем они практи-

чески невозполнимы, что становится реальной проблемой для человечества.

Еще одной проблемой в сфере электроэнергетики является энергетическая проблема.

Можно выделить следующие источники энергии:

- горючие минеральные ископаемые;
- горючие органические ископаемые;
- нетрадиционные виды энергии;
- атомная энергия.

Так как на современном этапе топливные ресурсы Земли дорожают, то характеристика энергетической и экономической независимости государства представлена проблемой возобновляемости источников энергии.

Рассмотрим преимущества и недостатки каждого вида получения электроэнергии.

Так, тепловые электростанции очень дешевые в строительстве и обслуживании, непрерывно работают и повсеместно расположены. Однако, топливные ресурсы Земли не бесконечны, их хватит максимум на сто лет, загрязняют атмосферу вредными выбросами, создают парниковый эффект.

Преимущества гидроэлектростанций заключается в низкой себестоимости электроэнергии, отсутствии вредных выбросов в атмосферу. Но, недостатки гидроэлектростанций заключаются в том, что их строительство возможно только на территории водных бассейнов, их строительство довольно трудоемкое и дорогое, а плотины, построенные для ГЭС, наносят ущерб водной экосистеме [1].

Атомные электростанции обладают огромным электропотенциалом и рентабельностью, а также не загрязняют атмосферу продуктами сгорания. Но существует актуальная проблема, заключающаяся в безопасности атомных электростанций, то есть в случае аварии возникает опасность радиоактивного заражения.

Помимо основных источников энергии существует нетрадиционная энергетика. К ней относят:

- солнечную энергетiku;
- ветроэнергетику;
- термоядерную энергетiku;
- биотопливо;
- геотермальную энергетiku;
- энергию волн, приливов, отливов [2].

Солнечная энергетика подразумевает использование энергии солнца. Она является общедоступной, неисчерпаемой и абсолютно безопасной, но при этом, она зависима от климата и времени суток.

Ветроэнергетика основана на использовании энергии ветра, также как и солнечная энергия — является возобновляемым видом энергии, но зависима от климата и погодных условий.

Термоядерная энергетика является слабоизученной и неразвитой, однако, примером природного термоядерного реактора является Солнце, что позволяет говорить о высокой эффективности данного вида энергетики.

Для получения биотоплива перерабатываются стебли сахарного тростника или семена кукурузы, сои или рапса.

Геотермальная энергия представляет собой энергию вулканов в виде воды и пара. Преимущество заключается в том, что при ее использовании, снижается влияние на окружающую среду.

Энергия волн, приливов и отливов использует энергию океана. Так, в Японии используется данный вид энергии для того, чтобы обеспечить океанский транспорт.

Таким образом, существует множество альтернативных источников энергии, но основной их недостаток заключается в низком КПД, что позволяет говорить об ограниченности данных видов энергии [3].

Однако, с учетом того, что топливные ресурсы не бесконечные, гидроэлектростанции невозможно строить повсеместно, а атомная энергетика довольно опасна, то необходимо обратить более пристальное внимание

именно на нетрадиционные виды электроэнергетики. Конечно при практическом освоении этих возможных источников потребуются несколько десятков лет из-за высокой капиталоемкости и соответствующей инерционности в реализации проектов. Но возможно в будущем, мы сможем «воспроизводимые», экологически чистые ресурсы энергетики, что позволит сохранить нам окружающую среду.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Энергетическая отрасль на сегодня находится в кризисе. Основная часть производственных фондов устарела и требует замены в ближайшие десятилетия. Выработка мощностей намного превышает ввод новых. В связи с этим может возникнуть катастрофическая нехватка электроэнергии.

2. Мы предлагаем следующее решение этой проблемы: акционирование энергетической отрасли, привлечение инвестиций в эту отрасль, внедрять программы со стороны государства по снижению энергоёмкости производства. На сегодняшний день нужно научиться правильно и целесообразно использовать ресурсы уже имеющихся предприятий в этой отрасли.

3. Со стороны государства должны проводиться мероприятия по следующим направлениям:

- разработать меры по снижению издержек энергетических компаний;
- разработать меры по снижению потерь при производстве, передаче и распределении электроэнергии;
- разработать инвестиционную политику, которая будет подразумевать разделение отрасли на естественно-монопольные и конкурентные.

Все это позволит повысить инвестиционную привлекательность энергетических компаний, что повысит рост оборотов не только самой электроэнергетики, но и отраслей, связанных с производством энергетического оборудования, а также стабилизирует цены на электроэнергию.

Литература:

1. Лукутин, Б. В., Суржикова О. А., Шандарова Е. Б. Возобновляемая энергетика в децентрализованном электроснабжении. — М.: Энергоатомиздат, 2008. — 231 с.
2. Безруких, П. П. Роль возобновляемой энергетики в энергосбережении в мире и России // Электрика. — 2004. — № 4. — с. 3–5.
3. Ушаков, В. Я. Возобновляемая и альтернативная энергетика: ресурсосбережение и защита окружающей среды. — Томск: Изд-во «СибГрафикс», 2011. — 137 с.

Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий

Бовтунов Иван Юрьевич, магистрант
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье рассматриваются риски и их виды при внешнеэкономической деятельности предприятий. Разработана последовательность выбора способа транспортировки и перевозчика. Рассмотрены способы сокращения непроизводительных затрат при экспортных поставках.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, ВЭД, риски, экспортные поставки, виды рисков, предприятие экспортер, логистическая цепочка, управление рисками

В любой экономической деятельности существуют различные риски, не исключение и внешнеэкономическая деятельность. Существует множество классификаций рисков ВЭД и одна из наиболее распространенных — это деление рисков на внешние и внутренние (рис. 1).

Также можно выделить группу рисков, связанных с условиями контракта: качеством товаров, его упаковкой и ценой; условия поставки; выбора финансовых условий контракта; экстренных обстоятельств; условия разрыва контракта и ответственности за несоблюдение условий.

Существует множество рисков и для участников внешнеэкономической деятельности необходимой является разработка системы управления рисками, которая должна быть ориентирована:

- 1) На анализ текущей внешней и внутренней обстановки и обнаружение возможных рисков;
- 2) На оценку стоимости планируемого ущерба и принятие мер, направленных на его минимизацию;
- 3) На систему контроля за исполнением принятых решений (рис. 2).

Также стоит выделить риски валютного контроля, которые также делятся на две группы — внутренние и внешние. Внутренние риски в основном касаются сферы ведения валютного контроля сотрудниками компании, ошибки в их анализе и управлении. Внешние риски валютного контроля представляют собой различные трудности функционирования самого механизма валютного контроля. Большая часть рисков приходится на операции



Рис. 1. Классификация рисков во внешнеэкономической деятельности



Рис. 2. Схема способов управления рисками ВЭД предприятия

по расчетам. Распространенными рисками валютного контроля также являются: различный уровень доходов между внешнеэкономической деятельностью и издержками; несоответствие и потеря информации по валютным операциям. Таким образом, при организации валютного контроля рассмотренным аспектам нужно уделять более пристальное внимание.

Можно выделить ряд мер по уменьшению валютных рисков:

1. Применение специальных мер:

— ужесточение контроля внутри компании в валютных подразделениях;

— грамотное разделение функций внутри компании, а также оптимизация процесса работы между отделами предприятия, работающими с валютным дилингом, сопровождением сделок, контролем и бухгалтерским учетом;

— создание особых требований при заключении и обработке валютных сделок (специальных форм учета, периодичной отчетности, анализом документов и рекламаций вне дилинговых подразделений, отслеживания срочных контрактов с торговыми партнерами и рисков по этим контрактам);

— установление лимитов для контрагентов, т. е. денежной суммы, на которую в течение определенного срока времени могут заключаться валютные сделки с партнером;

2. Наличие положений внутри компании, содержащих конкретные требования к системе обнаружения и оценки рисков;

3. Создания комплекса мер по минимизации вероятности наступления рисков ситуаций, а в ситуации с их возникновением по устранению ущерба, т. е. постоянное проведение мониторинга.

Таким образом, обширность и сложность процесса оценки и управления рисками в ВЭД компании вызывает необходимость постоянного анализа и оценки как особенностей страны импортера или экспортера в целом, так и деятельности отдельных зарубежных компаний (потенциальных партнеров) в частности. [3, с. 69]

В связи с этим, многие экономисты пытаются охватить и раскрыть весь спектр рисков с позиции участников проводимых операций, а также к устранению принципиальных разногласий в различных трактовках управления рисками, к нахождению направлений совершенствования управления рисками как условия стабилизации экономического развития организаций.

Чем более тщательно проведена работа по снижению влияния рисков на работу компании, тем выше вероятность снижения возможных потерь. Однако в разных сферах и отраслях экономики стоит обращать особое внимание на некоторые группы рисков, несущих наиболее серьезные потери для компании.

В ВЭД стоит выделить операции, которые связаны с повышенным риском, например, при таможенном оформлении поставок зарубеж, сильно влияющих на общее время поставки.

Экспорт товаров один из важнейших элементов внешнеэкономической деятельности и требует хорошего знания нормативно-правовых актов, регулирующих ВЭД, что позволяет значительно сократить затраты время и денежных средств, при получении различных документов, необходимых для оформления в таможенной службе.

Помимо всего, нужно отметить закрепленные в законодательных актах сроки проведения оформления товаров на таможне. Каждая задержка при реализации заказа, является основанием для подачи иска в суд на виновного в задержке для получения денежных средств, в качестве компенсации нанесенного ущерба. Четкое исполнение положений законодательных актов, регулирующих ВЭД, приведет к более быстрому процессу проведения таможенного оформления, а благодаря этому сократятся затраты на персонал, и понизится риск потери качества товаров. [2, с. 216]

Стоит отметить, что необходимо учитывать совокупные издержки логистической цепочки в целом, а не каждого звена в отдельности. Наиболее отчетливо данный принцип показан содержанием издержек при распределении продукции. Например, в издержки на реализацию товара входят минимум три пункта:

- 1) издержки на транспортировку;
- 2) издержки на поддержание запасов;
- 3) издержки на оформление заказов.

Также одним из наиболее существенных рисков является выбор транспорта для перевозки товаров. При выборе транспорта для перевозки товаров следует обращать внимания на следующие критерии:

- время транспортировки;
- стоимость доставки;
- экспедирование;

- отзывы о компании перевозчике;
- уровень квалификации персонала;
- «гибкость» схем доставки.

Автотранспорт наиболее приспособлен к перевозке многих видов товаров за счет своей гибкости и приспособленности. Статистика показывает, что автотранспорт более безопасный в сравнении с другими видами транспорта. Однако стоимость доставки грузов автотранспортом на расстояние более 3000 км чаще всего превышает стоимость доставки другими видами транспорта. Но свои минусы есть и у доставки железнодорожным транспортом. Например, железная дорога не приспособлена для перевозки хрупких товаров, а также товаров, способных потерять свои потребительские качества в результате тряски. [1, с 64–66]

Таким образом, хочется предложить ряд инструментов, при помощи которых можно свести риски во внешнеэкономической деятельности предприятий к минимуму:

1) Анализ внешней среды предприятия, позволяющая понизить уровень неопределенности, сопровождающий принятие решений в условиях современной экономики.

2) Сбор актуальной информационной для аналитической работы.

3) Создание неформальных связей с элементами транспортной инфраструктуры, что позволяет получать актуальную информации.

4) Страхование сделок и товаров от конкретных рисков.

Хочется отметить, что на сегодняшний день ведется поиск путей совершенствования современных методов анализа и управления рисками, что даст компаниям, как возможности получения более полного пакета информации, необходимого для принятия решения, так и позволит увеличить количество успешно реализованных проектов.

Литература:

1. Егорова, Е. М. Современные особенности развития внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов РФ // Российская экономика от кризиса к модернизации. — Краснодар: Матер. междунар. науч. 2010. — с. 64–66.
2. Самолаев, Ю. Н. Основы таможенной логистики: учебное пособие. — Москва: ИНФРА-М., 2010. — 304 с.
3. Синько, А. В., Брынцев А. Н. Особенности фрагментации и барьеров логистики в условиях СЭЗ // Российское предпринимательство. 2012. — № 7. с. 67–77.
4. Шевченко, И. В., Кизим А. А., Скларова (Пономаренко) Л. В. Техника международной торговли на основе использования инновационных инструментов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. № 17. с. 128–139
5. Шевченко, И. В., Егоров, М. В. Внешнеэкономическая политика как инструмент обеспечения внешнеэкономической безопасности // Международный бизнес: стратегии инновационного развития. — Краснодар: Экоинвест. 2010. — с. 86–94

Анализ конкурентной среды банковского сектора

Богомолова Мария Юрьевна, студент
Тюменский государственный университет

В статье проводится анализ современного состояния банковской сферы Российской Федерации. Анализируется конкурентная среда банковского сектора по различным показателям.

Ключевые слова: Банк России, коммерческий банк, банковская система, конкуренция

Банковский сектор РФ представляет собой совокупность элементов, находящихся во взаимосвязи. Сюда относятся: Центральный Банк Российской Федерации, банковское законодательство со всей присущей инфраструктурой, кредитно-расчетные учреждения, коммерческие банки [1].

Показатель развития конкурентных отношений оказывает большое влияние на направление развития банковского сектора. Важной частью государственной политики в сфере банковских услуг является создание и поддержание условий для развития конкуренции. Это позволит обеспечить гармоничный и эффективный экономический рост страны.

Выявлено несколько тенденций, которые прослеживаются в современном банковском рынке России. На текущем этапе развития банковского рынка основной задачей государства становится принятие решений, которые позволят здоровой конкуренции развиваться как в целом в отрасли, так и в отдельных ее составляющих [2].

В узком смысле банковскую конкуренцию можно охарактеризовать как соперничество между банками за ограниченный спрос на банковские услуги. В широком смысле — это механизм, с помощью которого осуществляется регулирование и обеспечивается эффективное функционирование банковской системы целой страны.

«Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» — это документ, принятый Банком России и правительством в 2011 году 5 апреля. Он определял основной вектор развития конкуренции на рынке банковских услуг. Этот документ является прямым продолжением одноименного документа на период до 2008 года.

В документе о Стратегии — 2008 основной целью выступало «...повышение устойчивости банковской системы и эффективности функционирования банковского сектора». Реформа в банковском секторе, проведенная в период с 2005 по 2008 гг., должна была поддержать высокие темпы роста экономики страны, которые характерны для рынка банковских услуг России с 1998 года. Новая стратегия — 2015 была принята, когда российская экономика и банковская система пережили кризис 2008 года, и началась фаза восстановления и роста [1].

Стратегия — 2015 включала в себя меры по увеличению роли банков в совершенствовании экономики. Это должно осуществляться с помощью улучшения качества услуг, оказываемых банками, и обеспечение устойчи-

вости всего банковского сектора РФ. Цели стратегий 2015 и 2008 во многом схожи. Их главной идеей остается обеспечение системной устойчивости. Документ Стратегия — 2015 должна способствовать переходу банковского сектора от экстенсивного роста к интенсивному.

В тесте документа «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» характерной чертой российской финансовой системы является существенное доминирование кредитных организаций. Это подтверждается значительным преобладанием активов кредитных организаций над активами некредитных финансовых организаций. В 2012–2015 годах российский финансовый сектор развивался весьма динамично. Отношение активов банковского сектора к ВВП выросло с 79,6% на конец 2012 года до 102,7% к концу 2015 года, кредитов экономике к ВВП — с 41,6 до 54,4%, капитала к ВВП — с 9,4 до 11,1%. Среди активов некредитных финансовых организаций наибольший прирост показали активы пенсионных фондов, увеличившись с 5,3% ВВП на конец 2012 года до 6,1% ВВП на конец 2015 г.

Сдерживающее влияние на развитие финансового рынка оказывает низкий уровень накопленных сбережений граждан.

Конкуренция на рынке банковских услуг стимулирует банки на предоставление широкого спектра услуг высокого качества и открытой и прозрачной информации клиентам [2].

Системы корпоративного управления, которые направлены на увеличение конкурентной способности банков, на достижение сбалансированности в бизнесе, на обеспечение финансовой устойчивости всей отрасли являются наиболее эффективной стратегией развития банковского рынка.

Используя данные Центрального Банка Российской Федерации можно выделить несколько устойчивых тенденций, которые прослеживаются в банковской конкуренции в последние 5 лет:

1. Монополизация;
2. Федерализация;
3. Централизация;
4. Глобализация.

Ниже рассмотрена каждая из приведенных тенденций.

Монополизация. Конкуренция на банковском рынке развита не равномерно. Это вызвано снижением количества участников рынка почти на 10%, что привело к перераспределению конкуренции и реструктуризации рынка в пользу больших участников [3].

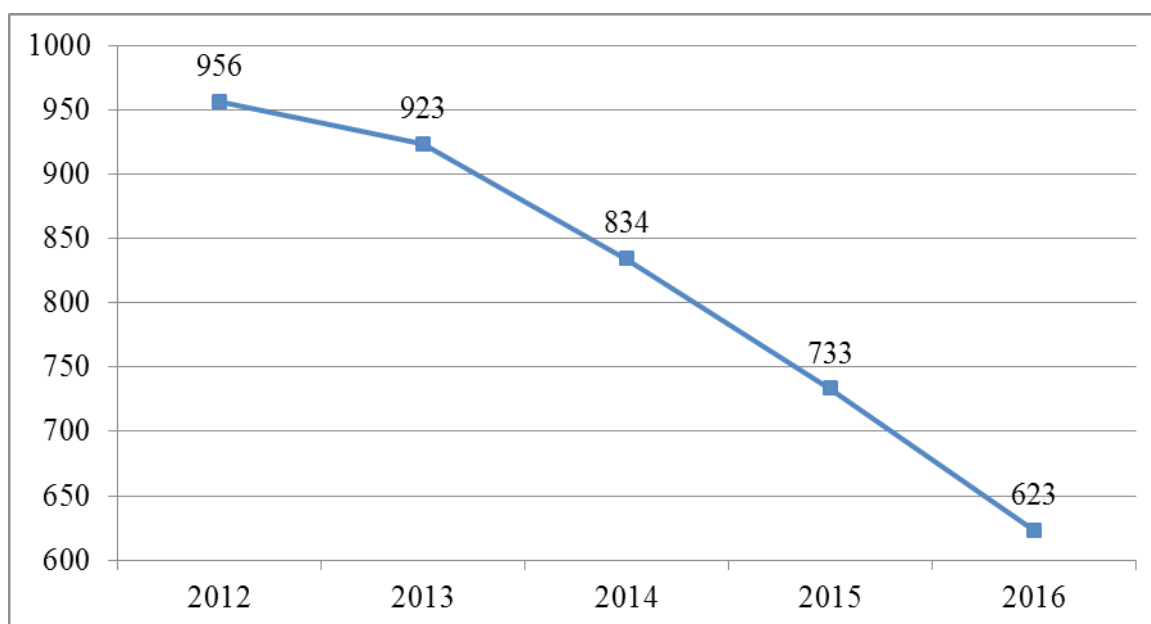


Рис. 1. Количество действующих кредитных организаций, всего на конец года. Источник: Годовой отчет Банка России за 2016 г. — https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2016.pdf

ЦБ России ведет строгий контроль за банковским сектором, что привело к уходу с рынка малых убыточных банков.

Проанализируем количество действующих кредитных организаций на территории России (Рис. 1).

По данным рисунка 1 видно, что в период 2012–2016 гг. наблюдается снижение количества кредитных организаций. В целом к 2016 г. по сравнению с 2012 г. показатель сократился на 333 кредитные организации.

Количество банков и их капитал напрямую влияют на уровень конкуренции. Наибольший пик конкуренции достигается тогда, когда на рынке присутствуют большое количество банков с примерно равным капиталом. Но, как правило, крупные банки конкурируют с банками сопоставимых размеров, которые обладают схожими конкурентными способностями. С другой стороны, один крупный банк является конкурентным барьером для нескольких средних и небольших банков [2].

Таким образом, происходит концентрация капитала и увеличение присутствия крупных участников рынка.

Федерализация. Региональные банки, которые обладают устойчивой позицией, сталкиваются с проблемой поглощения крупными федеральными банками.

Сокращение числа региональных банков обусловлено процессами глобализации и интеграции. В результате крупные банки поглощают местные организации с целью быстрого выхода на локальный рынок и расширения своего присутствия [1].

Банковские организации расположены в стране достаточно неравномерно. Последствием этого является низкий уровень конкуренции в ряду субъектов и недостаточное обеспечение регионов банковскими услугами. По данным статистики ЦБ России за 2014 год в Московской области и в Москве находятся 54 % всех функционирующих кредитных организаций. В тоже время в таких отдаленных регионах, как Дальневосточный ФО и Приволжский ФО, находятся 2,4 % и 11,1 % кредитных организаций соответственно. При этом доля банков Москвы в совокупном капитале банковского сектора значительна.

Таблица 1. Количество филиалов кредитных организаций

Годы	Количество филиалов кредитных организаций на территории России	Количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций
2012	2807	40610
2013	2349	42758
2014	2005	43376
2015	1708	41794
2016	1398	37221
Изменение в 2016 г. к 2012 г. (+/-)	1409	3389

Источник: Годовой отчет Банка России за 2016 г. — https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2016.pdf

В банковском секторе на региональном уровне прослеживается тенденция к уменьшению количества региональных кредитных организаций. Это также сопровождается активной экспансией со стороны сетевых банков федерального уровня.

По состоянию на начало 2014 года отмечается уменьшение числа банков с 1124 до 999, в апреле снижение произошло до 992 банков. Таким образом, общее снижение за 5 лет произошло на 12%. Такая тенденция на-

блюдается во всех регионах страны, что приводит к уменьшению роли банков регионального уровня в банковской системе РФ [3].

Централизация. Вместе с процессами поглощения маленьких местных банков происходят процессы переноса аппарата управления за пределы регионов в крупные города. Это осуществляется при помощи увеличения независимых подразделений в 1,5 раза и одновременным снижением количества филиалов на 37%.

Таблица 2. Концентрация на рынке вкладов населения

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
ИХХ (индекс Херфиндаля — Хиршмана) по вкладам, %	0,225	0,216	0,227	0,213	0,223
Доля ПАО Сбербанк в общем объеме вкладов, %	46,6	45,7	46,7	45,0	46,0
Доля пяти банков, имеющих наибольшие объемы вкладов, в общем объеме вкладов, %	59,4	58,3	60,5	59,9	62,0

Источник: Годовой отчет Банка России за 2016 г. — https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2016.pdf

Глобализация. Данный процесс обеспечивается за счет увеличения доли иностранных банковских организаций. За последние несколько лет количество кредитных организаций с иностранным участием увеличилось на 11%. Не-

которые из них вошли в 20 крупнейших банков. Одним из положительных моментов глобализации и увеличения доли иностранных банковских организаций является повышение и укрепление конкуренции на банковском рынке России [2].

Таблица 3. Показатели рентабельности по группам банков

Показатели	Рентабельность активов, %		Рентабельность капитала, %	
	2014 год	2015 год	2014 год	2015 год
Банки, контролируемые государством	1,1	0,3	10,2	2,5
Банки с участием иностранного капитала	1,4	1,0	10,4	7,4
Крупные частные банки	0,2	-0,1	1,6	-1,5
Средние и малые банки Московского региона	1,4	0,8	7,4	4,0
Региональные малые и средние банки	1,6	0,6	9,6	3,5

Источник: Годовой отчет Банка России за 2016 г. — https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2016.pdf

Рынок банковских услуг России намного отстает от такового в западных странах. Это делает его привлека-

тельным для иностранных компаний. Но не все регионы одинаково привлекательны.

Литература:

1. Банковская система в развивающихся экономиках: Опыт становления, развития и кризисов: Монография / И. Н. Юдина. — М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. — 351 с.
2. Годовой отчет Банка России за 2016 г. — https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2016.pdf
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора ЦБРФ.
4. Официальный сайт Банка России — <https://www.cbr.ru/>
5. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов
6. Организация деятельности коммерческого банка: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / О. С. Мирошниченко; Тюм. гос. ун-т, Междунар. ин-т финансов, управления и бизнеса. — Тюмень: ТюмГУ, 2007. — 404 с.; 21 см

Теоретические аспекты финансовой устойчивости как ключевого критерия финансового состояния предприятия

Горбачев Андрей Семенович, практикант
АО «Владхлеб» (г. Владивосток)

Одним из основных методов оценки функционирования предприятия на предмет стабильности является анализ финансовой устойчивости. Причем, как сегодня, так и с учетом дальнейшего развития.

Для обеспечения постоянного и бесперебойного процесса производства и сбыта продукции, поддержки затрат предприятия на расширение и обновление ассортимента, требуется состояние, характеризующее понятие финансовой устойчивости. Более того, оно обуславливает возможности для дальнейшего расширения предприятия. Финансовая устойчивость демонстрирует финансовое состояние организации, позволяющее добиваться постоянного притока финансов, при условии грамотного и рационального управления и использования полного спектра ресурсов, вследствие чего создается требуемое превышение доходов над расходами. В сумме это обеспечивает платежеспособность предприятия даже в долгосрочной перспективе и оправдывает инвестиции, вложенные собственниками.

Таким образом, актуальность данного исследования обусловлена потребностью во всеобъемлющем анализе и выработке системы индикаторов финансовой устойчивости предприятия, выявления факторов, приводящих к утрате финансовой устойчивости с целью выбора и обоснования мероприятий, препятствующих развитию подобных ситуаций. Кроме того, данное исследование необходимо для определения наиболее подходящей финансовой стратегии предприятия, которая способствовала бы достижению его устойчивости, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: предприятие, финансовое состояние, финансовая устойчивость, коэффициент автономии, кризис, банкротство

Финансовое состояние организации зависит, в первую очередь, от соотношения основных и оборотных средств, а также от равенства активов и пассивов [4]. Финансовая устойчивость представляет собой составную часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, для организации собственной деятельности в течение определенного отрезка времени — например, оплачивать счета и поддерживать постоянный выпуск продукции. Финансовая устойчивость во многом определяет финансовую независимость организации.

Анализ финансовой устойчивости позволяет различным внешним субъектам (но прежде всего деловым партнерам) оценивать потенциальные финансовые возможности организации, зависящие от таких факторов, как: структура капитала; уровень взаимодействия с кредиторами и инвесторами; условия работы с внешними источниками финансирования. Естественно, что руководящий состав предприятий и представители государственного сектора экономики, предпочитают развивать бизнес за счет привлеченных позднее средств, а не «замораживать» собственный капитал.

Однако если структура «собственный капитал — заемный капитал» демонстрирует существенный дисбаланс в сторону долгов, то коммерческая организация может непредсказуемо обанкротиться, даже если сразу несколько кредиторов неожиданно потребуют вернуть деньги раньше срока. Не менее важным является оценка финансовой устойчивости в краткосрочном плане, позволяющая

оценить степень ликвидности баланса, оборотных активов и платежеспособность организации [1].

Само понятие «финансовая устойчивость» противоречиво. Оно имеет более широкий спектр значений в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации. Отечественные экономисты по-разному объясняют сущность этого понятия.

Финансовая устойчивость считается одной из наиболее значимых характеристик финансового состояния любого предприятия. Выделяют четыре типа финансового состояния, в которых оно может находиться: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние. Важно, что для оценки финансовой устойчивости рекомендована определенная система показателей, исключающая показатели платежеспособности, ликвидности, рациональности размещения и использования имущества [2].

Другую позицию занимает Г.В. Савицкая [6]. С одной стороны, характеризуя понятия финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия, она отмечает, что финансовое состояние предприятия является экономической категорией, которая отображает состояние капитала в процессе оборота и способность субъекта к саморазвитию на определенный момент времени.

Далее отмечается, что в процессе хозяйственной деятельности процесс кругооборота капитала является непрерывным, изменяется общая структура средств их источ-

ников, наличие финансовых ресурсов и потребность в них. Как следствие, трансформируется и финансовое состояние предприятия в целом, Платежеспособность же, является одним из его внешних проявлений. Далее отмечается, что финансовое состояние имеет три фазы — устойчивое, неустойчивое и кризисное.

Кроме того, отмечается, что финансовое состояние предприятия, равно как и его стабильность, зависит от итогов его деятельности — как производственной, так и коммерческой. Подобный подход, в сущности своей, совпадает с характеристикой финансового состояния и взаимосвязи между ним, и его устойчивостью, которую дают вышеуказанные авторы [3].

Однако, с другой стороны, Г.В. Савицкая допускает нечеткость в разделении таких понятий, как «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость». Это подтверждается определением финансовой устойчивости предприятия, которое она дает в своих работах: «Финансовая устойчивость предприятия — это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска»... [6].

«Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является счастливой случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия». При таком подходе понятие «финансовая устойчивость» наделяется более глубоким смыслом, чем понятие «финансовое состояние предприятия» [6].

Более основательную позицию в данном вопросе занимает В.В. Ковалев. По его мнению, финансовое состояние характеризуется имущественным и финансовым положением предприятия, результатами его хозяйственной деятельности, равно как и перспективами дальнейшего развития. Вместе с тем он рассматривает анализ финансовой устойчивости предприятия как составную часть оценки финансового состояния предприятия — то есть, четко разграничивает эти понятия. В отличие от Г.В. Савицкой.

Литература:

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник для студ. вузов / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет; под ред. М.И. Баканова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 536 с.: ил.
2. Басовский, Л.Е. Экономический анализ (комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): учебное пособие для студентов вузов / Л.Е. Басовский, А.М. Лулева, А.Л. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 222 с. — (Высшее образование).
3. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник для студ. вузов, обучающихся по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2012. — 368 с.: табл.
4. Левкина, Е.В., Нестеренко М.С., Попов И.Д., Сылка М.М. Оценка финансовой устойчивости организаций рыбной промышленности // Молодой ученый. — 2017. — № 5. — с. 187–191

Другой путь оценки финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия предлагают А.К. Белайчук [2] и Д.Е. Окладников [7]. В основе их анализа лежат обороты между бухгалтерскими счетами, в которых выделяются такие понятия как «встречные» проводки, «регулирующие» проводки, автопроводки и так далее.

Отсюда следует, что практически все упомянутые авторы сходятся в том, что финансовое состояние, как понятие, включает в себя гораздо больше, чем понятие финансовой устойчивости, а финансовая устойчивость, в свою очередь, является составным элементом общей характеристики финансового состояния предприятия. Однако, важно отметить, что не все авторы занимают подобную позицию [8].

Исходя из указанных точек зрения, финансовая устойчивость предприятия обусловлена его финансовой независимостью, а также степенью обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка его внеоборотных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности в пределах нормы. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования.

Таким образом, суммируя вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

Одной из важнейших характеристик развития предприятия является финансовая устойчивость. Она учитывает такие факторы, как зависимость предприятия от кредиторов и инвесторов, описывает соотношение собственного капитала и заемного. Кроме того, ее анализ позволяет вовремя выявить предпосылки банкротства, вызванные недостаточным покрытием долговых обязательств собственным капиталом.

Финансовая устойчивость выражает оценку реального финансового состояния, это гарантированная платежеспособность и кредитоспособность предприятия в результате его деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов [5]. В то же время — это обеспеченность запасов собственными источниками их формирования, а также оптимальное соотношение собственных и заемных средств — источников покрытия активов предприятия.

5. Павлова, А. Н.. Современные подходы к оценке вероятности банкротства предпринимательских структур [Электронный ресурс] / А. Н. Павлова, Н. Д. Языкова, Е. В. Левкина // Финансово-экономические аспекты международных интеграционных процессов. URL: <https://ami.im/sbornik/EK-3.pdf>
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие [для студ. вузов] / Г. В. Савицкая. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 288 с.
7. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для студ. вузов / А. Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 367 с.

Подходы к определению понятия «основные средства», их классификация и методики анализа эффективности использования

Дремина Оксана Павловна, студент

Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. Н. Прянишникова

В данной статье рассмотрены различные подходы к понятию «основные средства», их классификация, а также методики анализа эффективности их использования.

Ключевые слова: *основные средства, основные фонды, классификация основных средств, анализ основных средств*

Основные средства играют огромную роль в процессе труда, в своей совокупности они образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощность предприятия. Экономическая роль основных средств в различных сферах производства является предметом дискуссий специалистов в области экономики и бухгалтерского учета.

При исследовании вопросов учета и анализа основных средств необходимо раскрыть их экономическое содержание. Так, понятие основных средств можно охарактеризовать с различных сторон. Наряду с понятием «основные средства» ученые используют понятие «основные фонды». Понятие «основные фонды», в отечественной практике используется в экономической литературе и для целей финансового анализа, а в бухгалтерском учете принято использовать термин «основные средства» [6].

Некоторые авторы считают, что понятия «основные фонды» и «основные средства» являются синонимами и на практике означают одно и то же. Поэтому при отражении понятия «основные средства» в скобках указывается «основные фонды».

Согласно определению А. С. Алисенова, основные средства — это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, частями переносят свою стоимость на создаваемый продукт, не изменяя при этом своей вещественно-натуральной формы [3, с. 49]

И. В. Захаров считает, что основные средства в материально-вещественной форме представляют собой средства труда» [5, с. 341].

В. П. Астахов дает следующее определение основных средств: основные средства относятся к внеоборотным активам и представляют собой средства труда, используемые при производстве продукции, выполнении работ или ока-

зании услуг, либо в целях управления организацией свыше 12 месяцев или в течение обычного операционного цикла с учетом вышеприведенного ограничения [4, с. 444].

Такое определение основных средств во многом совпадает с Международным стандартом финансовой отчетности МСФО 16 «Основные средства». Согласно которому основные средства — это материальные активы, которые предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях и предполагаются к использованию в течение более чем одного периода.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 основные средства — это активы, предназначенные для использования в течение длительного времени при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, для управленческих нужд организации, без последующей перепродажи объектов, общая сумма по которым должна быть больше 40000 руб.

Согласно определению в большом бухгалтерском словаре, основные средства — это совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени (свыше одного года) как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере.

В терминологическом словаре основные средства — это денежные средства, инвестированные в основные фонды производственного и непроизводственного назначения.

Существует множество точек зрения на экономическую сущность основных средств, но все они сводятся к определению основных средств как совокупность средств труда

в материально-вещественной форме, либо как денежные средства, инвестированные в основные фонды.

Далее представим различные подходы ученых к классификации основных средств.

Для целей бухгалтерского учета основные средства классифицируются по различным признакам. Состав и группировка основных средств регламентируются Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ).

О.А. Агеева, Л.С. Шахматова предлагают классификацию по видам, принадлежности, характеру участия в производственном процессе и назначению.

И.М. Дмитриева, И.В. Захаров, О.Н. Калачева классифицируют основные средства: по видам, отраслевому признаку, назначению, принадлежности, характеру участия в хозяйственной деятельности, степени использования. Также к основным средствам относят осуши-

тельные, оросительные и другие мелиоративные работы, земельные участки и объекты природопользования (вода, недра, и другие природные ресурсы).

Г.В. Шадрина делит основные фонды предприятия на непроектные и проектные. Проектные в свою очередь подразделяются на промышленные и проектные других отраслей. А в группе проектно-промышленных фондов принято выделять активную часть (рабочие машины и оборудование), а также отдельные подгруппы в соответствии с их функциональным назначением (здания производственного назначения, склады, рабочие и силовые машины, оборудование, измерительные приборы и устройства, транспортные средства и т. д.).

Представим более подробную классификацию основных средств в таблице 1.

Таблица 1. Классификация основных средств

Классификационная группа	Виды основных средств
По видам	здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги.
По отраслевому признаку	— промышленность; — торговля; — транспорт; — сельское хозяйство; — строительство
По назначению	— производственные; — непроизводственные
По принадлежности	— собственные; — арендованные
По характеру участия в хозяйственной деятельности	— пассивная часть (здания, сооружения); — активная часть (машины, оборудование, механизмы)
По степени использования	— в эксплуатации; — запасе (резерве); — ремонте; — стадии достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации; — на консервации

В заключение скажем, что классификация основных средств необходима для всех организаций, независимо от отраслевого признака и организационно-правовой формы. Она обеспечивает единообразие группировки основных средств в бухгалтерском учете и отчетности.

Далее рассмотрим различные методики анализа эффективности использования основных средств, которые предлагают нам ученые и специалисты в области бухгалтерского учета и экономики.

Проблемам учета и анализа основных средств посвящены работы таких экономистов как Г.В. Савицкая, В.В. Сушкевич, Н.П. Кондраков, Н.А. Русакова. Этими

учеными внесен значительный вклад в развитие теории и методологии учета основных средств. Изучение специальной литературы в области экономики показывает, что не все проблемы решены окончательно.

На современном этапе развития ученые-экономисты предлагают разнообразные методики анализа использования основных средств. Рассмотрим их на примерах.

Э.А. Макарьян, Г.П. Герасименко предлагают начинать анализ использования средств труда с изучения соотношения между выпуском продукции, наличием основных фондов и фондоотдачей, с определения влияния на объем продукции экстенсивных и интенсивных пока-

зателей использования основных фондов. Далее следует приступить к анализу обеспеченности предприятия средствами труда. После общей оценки изменения стоимости основных фондов изучают динамику структуры основных фондов. Далее следует анализ выполнения плана ввода в действие основных фондов. Анализируют техническое состояние, возрастной состав оборудования.

Г.В. Савицкая процесс анализа начинает с изучения объема основных средств, их динамики и структуры. В анализе движения и технического состояния основных средств рассчитываются коэффициенты обновления, прироста, износа, технической годности. Анализ интенсивности и эффективности использования начинают с расчета показателей фондорентабельности, фондоотдачи, фондоемкости. Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных средств Г.В. Савицкая считает фондорентабельность. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции, а также от доли реализованной продукции в общем ее выпуске.

И.М. Дмитриева, И.В. Захаров, О.Н. Калачева предлагают начинать анализ с изучения состава и движения основных фондов. Для более глубокого анализа изучают состав и движение по видам (группам) основных фондов. Далее изучают источники поступления основных средств: ввод в эксплуатацию новых объектов, приобретение бывших в эксплуатации основных фондов, безвозмездное получение, аренда основных фондов. В процессе исследования рассчитывают показатели движения (коэффициент обновления, выбытия и прироста). Определяется коэффициент износа и коэффициент годности. Важной задачей анализа является изучение обеспеченности предприятия основными производственными фондами. Для обобщения служат показатели фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, удельных капитальных вложений на 1 рубль прироста продукции [5, с. 296].

В завершение предложим модель комплексной оценки состояния основных средств и анализа эффективности их использования на рисунке 1.

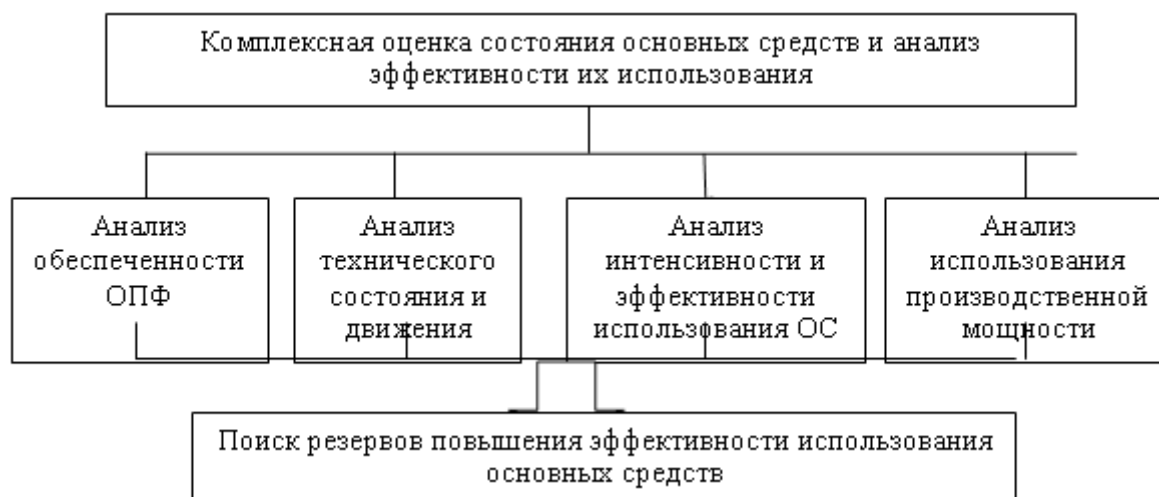


Рис. 1. Комплексная оценка состояния основных средств и анализ эффективности их использования

Таким образом, в процессе исследования изучается динамика перечисленных показателей, проводится сравнительный анализ по различным направлениям, опреде-

ляются факторы изменения их величины и в заключение разрабатываются мероприятия по повышению эффективности использования основных фондов.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».
2. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. — Москва: Юрайт, 2017. — 240 с.
3. Алисенов, А.С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.С. Алисенов. — Москва: Юрайт, 2017. — 457 с.
4. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет / В.П. Астахов. — 12-е изд. перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2017. — 536 с.
5. Захаров, И.В. Бухгалтерский учет и анализ / И.В. Захаров, О.Н. Калачева / под ред. И.М. Дмитриевой. — Москва: Юрайт, 2017. — 423 с.
6. Гарифуллина, А.А. Различные подходы к определению понятий «основные средства», их «оценка» и «амортизация» // Молодой ученый. — 2014. — № 7. — с. 324–327.

7. Герасимова, В.В. Экономическое содержание основных средств // Молодой ученый. — 2016. — № 2. — с. 451–459.
8. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. — 8-е изд., перераб. и доп. — Москва: КНОРУС, 2016. — 272 с.
9. Москалёва, Е. Г., Базайкина М. В., Букина М. С. Основные средства и их амортизация: сравнительный анализ российских и международных стандартов // Молодой ученый. — 2016. — № 6. — с. 513–515.
10. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. — Москва: ИНФРА — М, 2015. — 377 с.

Место товарного ассортимента в конкурентоспособности компании

Козаченко Алексей Олегович, магистрант

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Для целей данной статьи будут использоваться следующие определения конкурентоспособности и товарного ассортимента: конкурентоспособность — это способность компании в условиях рыночной конкуренции максимально эффективно использовать все доступные ресурсы для предоставления потребителям продуктов/услуг, сравнимых или превосходящих аналоги с точки зрения ценовых и неценовых характеристик, а также обеспечивать необходимый уровень дохода.

Товарный ассортимент — это группа товаров, тесно связанных между собой либо в силу схожести их функци-

онирования, либо в силу того, что их продают одним и тем же группам клиентов, или через одни и те же типы торговых заведений, или в рамках одного и того же диапазона цен.

Существует множество факторов, влияющих на конкурентоспособность компании в целом (рис. 1):

1. Человеческие ресурсы

Находясь в условиях рыночной конкуренции, каждая компания вынуждена прикладывать значительные усилия для того, чтобы именно её сотрудники были лучшими в отрасли. Находить наиболее сильные кадры на рынке труда, а также удерживать, развивать и правильно стимулировать



Рис. 1. Факторы, влияющие на конкурентоспособность

вать имеющиеся — важнейшие задачи любой организации. Это одинаково применимо как к топ-менеджменту, так и к рядовому персоналу.

2. Бизнес-процессы,

Помимо непосредственно предоставления потребителю желаемого продукта/услуги, каждая организация должна стремиться к тому, чтобы сделать это максимально эффективно с точки зрения затрат. Для решения данной задачи необходимо постоянно совершенствовать существующие в компании бизнес-процессы.

3. Производственные мощности,

Данный компонент должен способствовать тому, чтобы компания имела возможность произвести требуемое количество продукции необходимого качества. Современное оборудование позволяет производить более качественную продукцию, а также снижает издержки производства. Также в последнее время всё большее внимание уделяется экологичности производства.

4. Технологии и инновации,

Умение производить качественный продукт/предоставлять услугу, различные ноу-хау — ценнейший нематериальный ресурс фирмы. В современном мире необходимость постоянно совершенствовать свои технологии, «держать руку на пульсе» в вопросе инноваций приобретает особенное значение, так как революционные изменения в технологиях происходят каждые несколько лет.

5. Стратегическое планирование,

Как показывает практика, тот факт, что компания является лидером отрасли прямо сейчас, в наше время ничего не гарантирует ей даже в среднесрочной перспективе. Для того, чтобы сохранить свои позиции, необходимо уметь «заглянуть в будущее», увидеть новые возможности и предвидеть будущие угрозы, а также разработать стратегию, которая позволит добиваться поставленных целей в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

6. Логистическая составляющая,

Близость к рынкам сбыта, возможность быстро доставить или забрать товар, наличие собственных мощностей для транспортировки и хранения продукции, оптимизация данного процесса — важный элемент конкурентоспособности любой компании.

7. Внешние факторы,

Существуют факторы, не зависящие от фирмы, которые также могут оказывать значительное влияние на её конкурентоспособность. К таким факторам можно отнести местное законодательство, таможенные барьеры, образование и уровень жизни населения в месте нахождения компании, страновые риски, валютное законодательство, а также некоторые другие элементы макроэкономики и политики.

8. Маркетинговая составляющая

Любая компания сталкивается с необходимостью выявления потребностей потребителя, создания нужного товара, поиска новых ниш и рынков сбыта, сегментирования рынка, разработки правильной ценовой политики, создания правильного образа отдельных товаров, репутации компании в целом. Преуспевают те компании, которые решают данные задачи успешнее конкурентов.

Залог повышения и поддержания конкурентоспособности компании — грамотное стратегическое планирование. Важнейшим элементом стратегического планирования является стратегический план. Одним из разделов стратегического плана является план маркетинга, к которому, в свою очередь, относятся и вопросы товарного ассортимента.

Существуют следующие основные элементы маркетингового плана: маркетинговая информация (о текущем положении дел в компании, а также отрасли в целом), маркетинговая стратегия (указывает целевые рынки и ценностное предложение, которых должна достичь компания, основываясь на анализе существующих рыночных

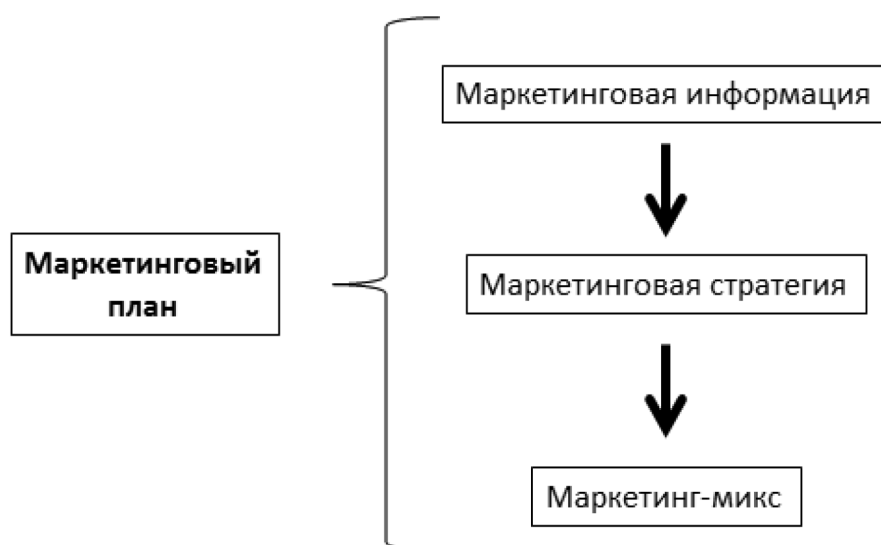


Рис. 2. Маркетинговый план

возможностей), маркетинг-микс (совокупность элементов, которые компания может самостоятельно изменять, влияя тем самым на реакцию потребителей).

Маркетинговую информацию можно разделить на внешнюю и внутреннюю, а также на первичную и вторичную. К внутренней относятся те данные, которые можно получить в пределах организации. К внешней маркетинговой информации относятся данные, получаемые во внешней среде. К первичной информации относят данные, полученные непосредственно от источника (в результате анкетных опросов, наблюдений, экспериментов). К вторичной маркетинговой информации относят данные, которые компания получает из уже существующих источников (собственные исторические данные, существующие исследования рынка, официальная статистика, специализированная литература и т. д.). Цель сбора и последующего анализа маркетинговой информации — поиск маркетинговых возможностей.

Следующим важнейшим элементом маркетингового плана является маркетинговая стратегия. Согласно Котлеру, маркетинговая стратегия указывает целевые рынки и ценностное предложение, которых должна достичь ком-

пания, основываясь на анализе существующих рыночных возможностей. Маркетинговая стратегия, как обязательная составляющая маркетингового плана, должна отвечать на три основных вопроса:

- 1) Каковы цели маркетингового плана?
- 2) Какие целевые сегменты мы хотим получить, используя данный маркетинговый план?
- 3) Какое ценностное предложение мы хотим предоставлять нашим целевым потребителям?

На основе маркетинговой стратегии разрабатывается следующий элемент маркетингового плана: совокупность конкретных инструментов маркетинга, необходимых для достижения поставленных целей, также известная как маркетинг-микс.

Маркетинг-микс, в свою очередь, включает в себя четыре основных элемента (рис. 3): цена, распределение, продвижение и товар (товарная политика). Иногда к четырём основным P добавляют и другие элементы: packaging (упаковка), purchase (процесс продаж), positioning (позиционирование), people (люди), process (процесс), physical evidence (физическое окружение) и различные другие элементы.

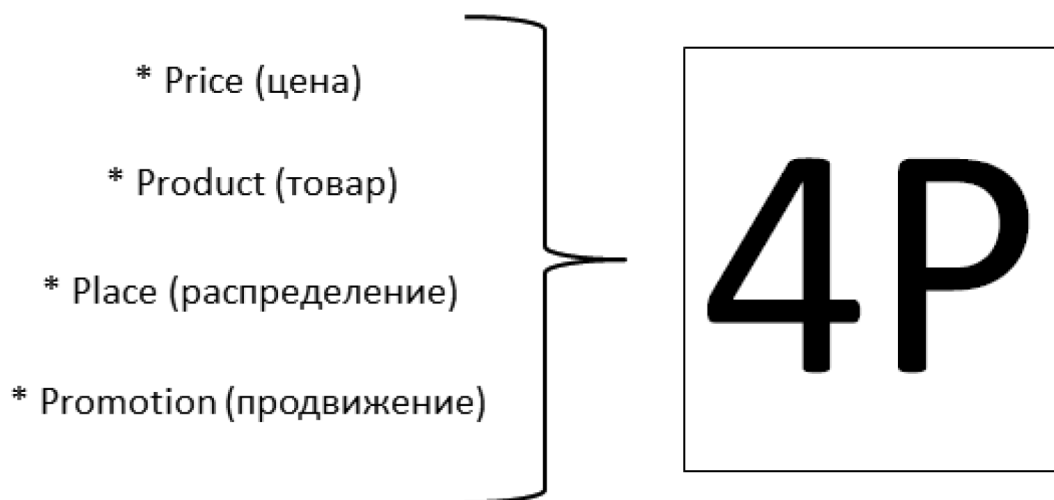


Рис. 3. 4P маркетинга

Товарная политика — это маркетинговая деятельность, связанная с планированием и осуществлением совокупности мероприятий и стратегий по формированию конкурентных преимуществ и созданию таких характеристик товара, которые делают его постоянно ценным для потребителя и тем самым удовлетворяют ту или иную его потребность, обеспечивая соответствующую прибыль компании.

Ключевыми элементами товарной политики являются качественные характеристики товара (включают в себя технические характеристики, дизайн и другие элементы), упаковка товара, его сервисное обслуживание, а также ассортиментная политика.

Каждый товарный ассортимент требует отдельного подхода с точки зрения стратегии маркетинга. Необходимо принимать решения относительно его широты, а

также непосредственных товаров, его олицетворяющих. Общая цель любой компании — добиться оптимального товарного ассортимента. Под оптимальным товарным ассортиментом в общем случае понимают такой товарный ассортимент, при котором компания наиболее эффективно использует имеющиеся ресурсы и достигает наибольших значений целевых показателей. От того, насколько успешно будут приняты, а также в дальнейшем реализованы решения, касающиеся товарного ассортимента, будет в значительной степени зависеть будущая конкурентоспособность компании в целом.

Таким образом, товарный ассортимент является частью товарной политики, являющейся частью комплекса маркетинг-микс. Маркетинг-микс, в свою очередь, является частью маркетингового плана. Маркетинговый план,

наряду с другими важнейшими элементами, формирует общий стратегический план компании, реализация которого должна позволить ей повысить свою конкурентоспособность.

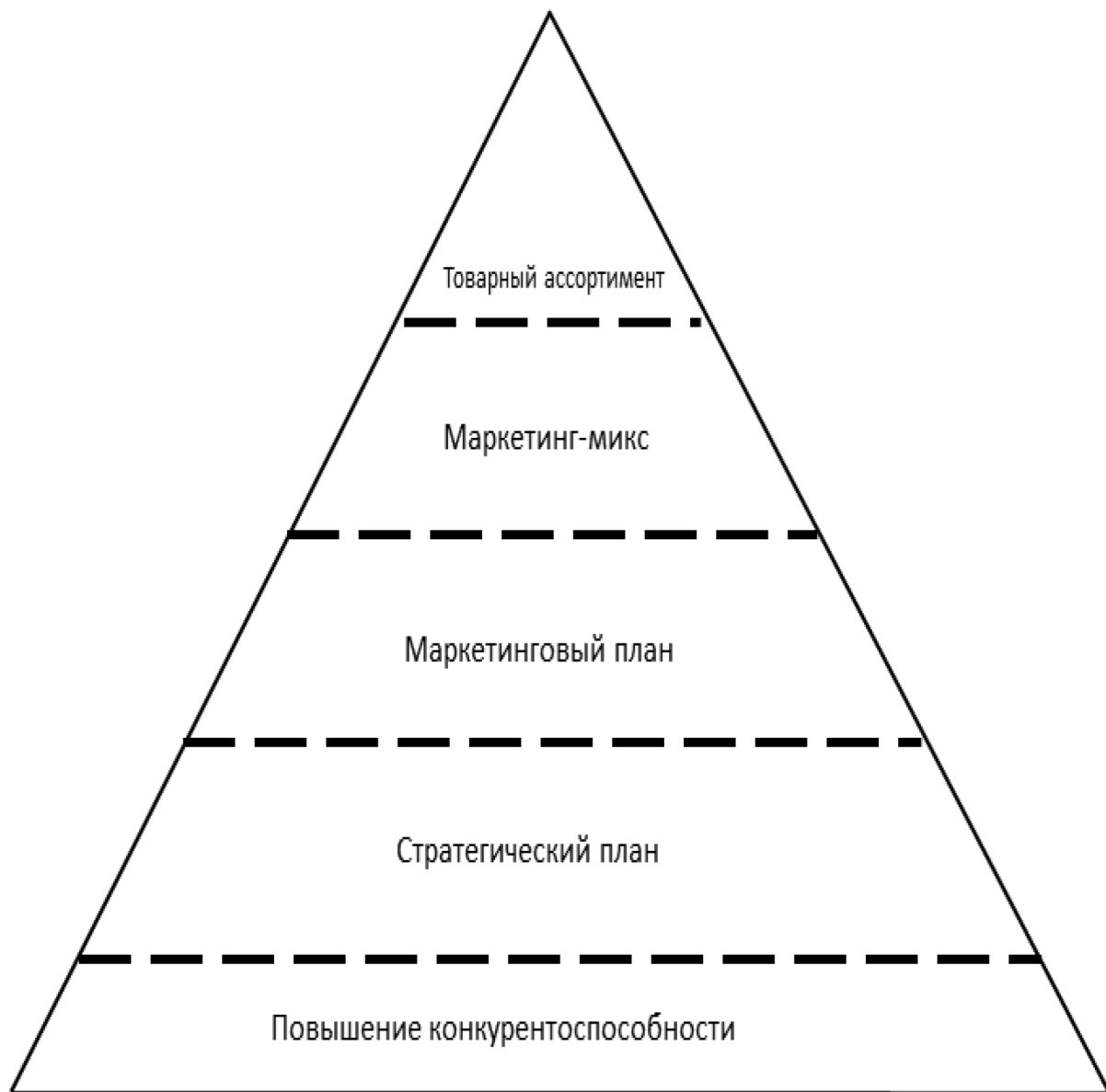


Рис. 4. Товарный ассортимент и конкурентоспособность компании

Литература:

1. Котлер, Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12-изд. — СПб., Питер, 2012. — 816 с. (Серия «Классический зарубежный учебник»).
2. Маркетинг-менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под. ред. И. В. Липсица, ОК. Ойнер. — М. Изд-во Юрайт, 2016. Гл. 10.
3. <http://www.businessdictionary.com>

Оценка актуальности вывода на рынок инновационного продукта — натурального диетического мороженого

Лапин Александр Вадимович, магистрант;
Казаринов Кирилл Валерьевич, магистрант;
Дереш Константин Евгеньевич, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

В данной работе отмечен тренд на ведение здорового образа жизни среди населения, проведена оценка актуальности вывода инновационного продукта — диетического белкового мороженого — на российский рынок.

Ключевые слова: анализ актуальности, продвижение продукта, рынок мороженого, инновационный продукт, здоровый образ жизни, тренды, потребительское поведение

Прежде чем выводить на рынок инновационный продукт, необходимо изучить смежные рынки, на которых он будет представлен, определить его преимущества, изучить предложения конкурентов, оценить перспективы занятия позиций.

В данной работе проанализированы перспективы вывода на рынок продукта — натурального диетического мороженого. Его преимущества состоят в том, что оно производится из полностью натуральных ингредиентов, содержит большое количество белка, содержит мало калорий, не содержит сахара. Оно подойдет как спортсменам, регулярно занимающимся спортом, так и людям, которые следят за своим питанием. В виду использования натурального сырья цена продукта относится к ценовой категории «выше среднего», и тем не менее доступна большей части населения.

Статистические данные говорят о росте сердечно-сосудистых заболеваний, заболеваний аллергического характера, ожирения и многих других заболеваний, традиционно связанных с питанием и образом жизни. Поэтому сегодня производители и потребители продуктов питания стремятся делать более здоровый выбор. В последние годы в России наблюдается ярко выраженный тренд на занятие фитнесом: наблюдается умеренный рост количества людей, занятых в экономике и регулярно занимающихся физической культурой. (См. Таблица 1). [1]

Также в мире наблюдается возрастающий потребительский спрос на натуральную продукцию. Больше стран задумываются об экологии и качестве продуктов. Вслед за мировым трендом все больше россиян начинают вести здоровый образ жизни.. Соответственно, в последние годы рынок натуральных продуктов нашей страны также

Таблица 1. Численность трудящихся занимающихся физической культурой и спортом в спортивных клубах (2008–2015 гг.)

Наименование	Годы							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число спортивных клубов, всего	2016	1916	1646	1652	1599	1524	1539	1860
Число занимающихся в спортивных клубах, всего	626 065	674 302	576 372	578 429	592 558	601 547	551 770	618 014
В том числе:								
- женщин	194 592	219 208	161 965	160 052	165 723	173 533	174 116	204 939
- мужчин	431 473	455 094	414 407	418 377	426 835	428 014	377 654	413 075
-проживающих в сельской местности	28 396	29 187	27 095	26 776	37 730	30 060	34 072	54 969
- в городе	597 669	645 115	549 277	551 653	554	571 487	517 698	563 045
Возраст								
15–17	–	–	–	–	62 997	60 040	52 267	34 362
18–29	–	–	–	–	233 101	235 177	219 174	276 856
30–59	–	–	–	–	229 079	235 823	238 356	287 081
60 и старше	–	–	–	–	19 656	20 433	18 416	19 715

постепенно растет. Согласно исследованию компании Euromonitor International, объем рынка натуральных продуктов в России составляет порядка \$ 150 млн. При этом наиболее платежеспособное население сосредоточено в мегаполисах — в Москве и, чуть меньшей степени, в Санкт-Петербурге, а также в других городах-миллионниках и в ряде других меньших городов с высоким уровнем доходов населения. [2]

В России статус экопродуктов на законодательном уровне не определен. Более того, с 2010 года в России в принципе отменена обязательная сертификация продуктов питания. Сейчас производителям продуктов питания достаточно заполнить декларацию соответствия, в которой содержится информация о производителе, товаре, а также подтверждение безопасности продукции. Заполняя декларацию, изготовитель принимает на себя ответственность за соответствие продукции нормам безопасности. Получение сертификата на продукцию теперь является исключительно жестом доброй воли.

Тем не менее, даже такая крупная компания, как Valio (Финляндия), чьи массово (промышленно) произведенные продукты воспринимаются как качественные и натуральные, на своей популярной в России сметане вводит помимо знака «Финский продукт» знак «Эко-тест-плюс», выданный АНО «Тест-С.-Петербург».

СМИ и интернет-издания, пропагандируя здоровый образ жизни, мотивируют потребителей внимательно изу-

чать состав продуктов питания, которые они приобретают. Современный покупатель знает о Е-кодах и насыщенных жирах в разы больше покупателя девяностых. Многие производители продуктов питания, следуя за потребительским спросом, активно развивают функциональные направления (продукты, обогащенные полезными компонентами). Особенно это касается продуктов кисломолочной группы (различные напитки, обогащенные бифидобактериями, йогурты и т. д.), зерновых и хлебобулочных изделий.

Согласно прогнозам «Экокластера», в ближайшие годы рост продаж экопродукции также будет составлять 20–30% в год. Однако надо отметить, что доля России в общем объеме продаж экологически чистой продукции ничтожно мала. Ее мировой оборот за последние десять лет увеличился в разы и достиг объема в \$ 80 млрд. По прогнозам экспертов, к 2020 году ожидается рост этого сегмента до \$ 200 млрд.

Что касается рынка мороженого, то российская отрасль адаптируется к кризису 2015 года. Если в 2015 году она снизила выпуск на 5%, то по итогам семи месяцев 2016 года она нарастила его на 7%. По оценкам IndexBox данный спад связан со скачком цен в виду продовольственной инфляции (по неофициальным данным 19,1%) и снижением реальных доходов населения (минус 4,3%). Достичь восстановления роста производства отрасли удалось за счет адаптации участников отрасли к изменившимся условиям рынка.

Таблица 2. Объем производства мороженого в 2010 — июле 2016 гг., в натуральном и стоимостном выражении

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	янв. – июль 2016
Объем пр-ва, тыс. т	387,9	335,3	362,7	384,8	392,9	374,6	287,5
Темпы роста, в % г/г		86%	108%	106%	102%	95%	107%
Объем пр-ва, млрд. руб.	31,73	29,47	32,29	36,39	43,95	49,76	40,83
Темпы роста, в % г/г		93%	110%	113%	121%	113%	113%

По оценке IndexBox отрасль по производству мороженого продолжит умеренный рост в среднесрочной перспективе в виду роста реальных доходов населения (по оценке МЭР, в 2017–2019 гг. они суммарно вырастут на 3,8%) и увеличения экспорта российской продукции в Китай и страны СНГ. [3]

В виду экономического кризиса и курса на импортозамещения предпочтения россиян к происхождению бренда мороженого изменились: 68% выбирают продукты отечественного производства, в то время как 10% — международные марки. [4] Это говорит о том, что доверие к отечественным производителям растет, и при продвижении нового продукта на рынок мороженого можно рассчитывать на лояльность российских потребителей.

Также был проведен опрос на фокус-группе из 115 человек, регулярно занимающихся спортом на предмет ин-

тереса к потреблению нового продукта — натурального диетического мороженого. Более 62% опрошенных выразили желание приобрести новый продукт, около 20% — отказались, а остальные — воздержались от ответа. Большая часть опрошенных предпочла потреблять продукт после тренировки, а также в летний период в качестве десерта.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что исследуемый инновационный продукт — высокобелковое натуральное мороженое — в данный момент востребован на российском рынке. Существует тенденция на здоровый образ жизни и увеличение числа людей, занимающихся спортом. Проанализировав потенциальные рынки, стало понятно, что потребление мороженого постепенно растет, а спрос на натуральные полезные продукты увеличивается с каждым годом. Население го-

тово приобретать качественные продукты и беспокоится о своем здоровье.

Также стоит учесть лояльность населения к отечественному производителю. Безусловно, необходимо уделить большое внимание брендингу, так как в совре-

менном мире люди приобретают не столько продукт, как бренд и эмоции. Грамотное изучение целевой аудитории, верно сформулированное уникальное торговое предложение позволят выделиться среди конкурентов и увеличить продажи.

Литература:

1. Министерство спорта Российской Федерации. Анализ статистических наблюдений населения, занятого в экономике и вовлеченных в систематические занятия физической культурой и спортом. (<http://www.minsport.gov.ru/function/wp-content/uploads/2016/10/%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D1%8F%D1%89%D0%B8%D0%B5%D1%81%D1%8F.pdf>)
2. Исследования компании «Агриконсалт» «Обзор российского рынка натуральных и фермерских молочных продуктов».
3. Исследования IndexBox «Рынок мороженого в России: Отечественное производство адаптируется к кризису» (<http://www.indexbox.ru/news/proizvodstvo-morogenogo-v-rossii-adaptiruyetsya-k-krizisy/>)
4. Глобальное исследование Nielsen «Международный бренд или местный производитель» (<http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/reports/2016/global-vs-local-study-2016.html>)
5. Микроэкономика. Под ред. Артамонова В. С., Иванова С. А. (2009, 320 с.)
6. Билл Олет «Путеводитель предпринимателя» (2015, 336 с.)

Онлайн-бухгалтерия: актуальность, преимущества и недостатки

Лукьянова Алина Владимировна, студент;

Филиппова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Ульяновский государственный технический университет

Технический прогресс плотно вошёл в нашу жизнь. Он затронул абсолютно все сферы. В связи с быстрым темпами развития некоторые профессии стали и вовсе неактуальны. Грозит ли вымирание профессии бухгалтера или онлайн-сервисы заменят «живую» бухгалтерскую службу?

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, отчётность, налоговая, онлайн-бухгалтерия

Technological progress is an important part of our lives. It affected all spheres. Due to the rapid pace of development, some tasks seem to be quite insignificant. Whether threatens the extinction of the accounting profession and online services will replace the «live» records?

Keywords: accounting, reporting, tax, online accounting

Обратим внимание, бухгалтерский учёт — это строго документированный учёт, который не терпит выборочности в числах, но отличительной чертой бухгалтерского учета является его системность.

Раз это система, так из чего она состоит?

Компонентами системы являются основные стадии процесса бухучета. Рассмотрим их.

1) текущее наблюдение, измерение и регистрация хозяйственных операций, этот этап называют документированием операций;

2) систематизация и группировка учетной информации, содержащейся в первичных учетных документах;

3) составление установленных форм бухгалтерской (финансовой отчетности) на основе данных бухучета;

4) использование учетной и отчетной информации в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, мы видим насколько сложной системой является бухгалтерский учет, а потому человеку, не имеющему специального образования будет крайне сложно овладеть всеми нюансами и тонкостями. Именно по этой причине предприниматели, уровень финансовых возможностей которых не позволяет содержать бухгалтерскую службу в штате своей организации, прибегают к сторонней помощи — онлайн-бухгалтерии или к такой услуге, как бухгалтер на аутсорсе.

Онлайн-бухгалтерия — это лучшее решение для только открывшихся или совсем небольших предприятий малого

и среднего бизнеса. В случае, когда сервис сделан хорошо, уже через несколько минут в нем сможет освоиться даже человек, малознакомый с бухгалтерией в принципе. Ещё один приятный момент: через пару месяцев работы бизнесмен начнёт немного разбираться в тонкостях налогового учёта и отчётности, это позволит ему, когда бизнес начнёт расти, быстрее научиться общаться уже с живым бухгалтером или бухгалтерской службой, или компанией.

Некоторые сервисы, идут чуть дальше и предлагают пользователю частичный аутсорс бухгалтерии. В таком случае они сами ведут учёт и сдают отчётность на основании документов и операций, которые пользователь отразил в своём личном кабинете.

Не будем категоричными, а потому рассмотрим лишь ПРЕИМУЩЕСТВА работы с разными видами бухгалтерии.

Преимущества работы с онлайн-сервисами:

— Если у вас небольшая компания всего с несколькими операциями в месяц, вы вполне можете сэкономить на бухгалтере, ведя бухгалтерский учёт самостоятельно.

— Отчётность в налоговую можно сдавать в электронном виде, при этом сервис сам напомнит вам, когда

придёт срок для очередного платежа по УСН и поможет посчитать НДФЛ, выплаты в Пенсионный фонд и прочие платежи.

— При использовании онлайн сервисов почти исключается человеческий фактор, что приводит к значительному сокращению вероятности ошибок в расчётах.

— Веб-сервисы интегрируются с банками, приводят все ваши финансовые операции и отчётность в единую слаженную систему, что упрощает жизнь.

Преимущества работы с бухгалтером:

— Опытный бухгалтер владеет «1С: Бухгалтерия».

— Бухгалтер на аутсорсе часто берёт на себя обязанности кадровика и составляет трудовые договоры, одновременно учитывая все полагающиеся им вычеты по налогам и другие льготы. Веб-сервисы могут вести кадровый учёт, но они не пишут договоры, и тонкости с вычетами далеко не всегда им под силу.

— С ростом компании бухгалтера всё равно придётся нанимать, так как сервисы уже не смогут обслуживать такой большой документооборот должным образом самостоятельно, а время руководителя очень ценно.

Литература:

1. Бакаев, А. С., Безруких П. С., Врублевский Н. Д. Бухгалтерский учет: Учебник / Под ред. П. С. Безруких. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Бухгалтерский учет, 2005. — 28 с.
2. Захарьин, В. Р. Теория бухгалтерского учета: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 304 с.
3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет. — М.: Инфра — М, 2002. — 155 с.

Сравнительный анализ учета доходов и расходов организации согласно МСФО и РСБУ

Ляхова Алина Вадимовна, студент

Керченский государственный морской технологический университет

В современных условиях хозяйствования практически невозможно управлять сложным механизмом хозяйствующего субъекта без своевременной, полной и достоверной экономической информации, которую дает только налаженная система учета.

На современном этапе развития бухгалтерского учета, независимо от направления деятельности, необходимо постоянно проводить анализ ряда экономических показателей хозяйствующего субъекта для принятия управленческих решений. Одними из важнейших и трудоемких показателей в бухгалтерском учете являются доходы и расходы так как в дальнейшем именно они формируют финансовые результаты и прибыль субъекта хозяйствования.

Анализируя монографическую и периодическую литературу по вопросу учета доходов и расходов организаций, а также их совершенствованию уделено много внимания. Однако, не смотря на наличие уже имеющейся концеп-

туально-методологической базы существует ряд практических недоработок, связанных с недостаточной проработкой методических основ учета и анализа доходов и расходов, осложняющих формирование системно-целостного представления о предмете исследования. В современной системе российских бухгалтерских стандартов без точного регламента учета доходов и расходов не обходится практически ни один нормативный документ. [1, 2]

Под доходами согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящих к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). [3]

Под расходами согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного

имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). [4]

Все доходы и расходы, подходящие под критерии вышеуказанных определений учувствуют в формировании финансового результата организации.

Для российского бухгалтерского учета (далее РСБУ) такая трактовка связи доходов и расходов является естественной, однако если рассмотреть трактовку связи данных понятий в других системах стандартов, окажется, что это совсем не так.

В отличие от РСБУ в системе Международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО), далеко не все доходы и расходы формируют финансовые результаты организации, но кроме доходов и расходов они включают те понятия, которые отражаются непосредственно в составе капитала. К ним относятся:

- изменение стоимости от переоценки, признаваемые по МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»;
- переоценка пенсионных планов с установленными выплатами в соответствии с МСФО (IAS) 19 «Вознаграждение работникам»;
- результаты перевода финансовой отчетности иностранного подразделения согласно МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют»;
- результаты повторной оценки финансовых активов, имеющих в наличии для продажи согласно МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Соответственно, можно сделать вывод в системе МСФО одна часть доходов и расходов участвует в формировании финансового результата, а другая признается в составе собственного капитала организации. В свою очередь те доходы и расходы, которые относятся к собственному капиталу, в РСБУ относятся к статьям добавочного капитала. [6]

Сравнив экономическое содержание понятий «доход» и «расход» в системах МСФО и РСБУ, рассмотрим ряд особенностей их регламентированного учета на современном этапе развития.

В соответствии с ПБУ 9/99 И ПБУ 10/99 доходы и расходы организации должны классифицироваться на две группы:

1. от обычных видов деятельности;
2. от прочих видов деятельности.

В этом РСБУ и МСФО схожи.

Если рассмотреть систему регламентаций в других российских стандартах, то можно заметить, что употребление терминов «прочие доходы» и «прочие расходы» достаточно упорядочено.

В отношении терминов «доходы от обычных видов деятельности» и «расходы от обычных видов деятельности» такого единства нет. Это приводит к разному пониманию, что относить к доходам и расходам от обычных видов деятельности, а что нет.

ПБУ 9/99 трактует, что доходом от обычных видов деятельности является выручка от продажи готовой продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг, но однозначно не дает ответа, можно ли считать синонимами понятия «доход от обычных видов деятельности» и «выручка». Помимо того в ПБУ 9/99 конкретно не разъясняется, считается ли доходом от обычных видов деятельности выручка включая НДС или за его вычетом и последующим признанием выручки соответствующим доходом.

Что касается понятия «расход от обычных видов деятельности», то здесь конкретики еще меньше. Согласно ПБУ 10/99 расходами от обычных видов деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, с выполнением работ и оказанием услуг. Такая трактовка согласно Положения не дает четкого определения, что конкретно подразумевается под расходами от обычных видов деятельности. Либо это все расходы, связанные с производством (т. е. себестоимость готовой продукции и незавершенное производство) или только та их часть, которая признана в себестоимости проданной продукции. Либо это все расходы по продаже, начисленные за период или только та их часть, которая учтена в составе коммерческих расходов при продаже продукции. [3, 4, 5]

Что касается НДС по проданной продукции, товарам, работам и услугам, то его можно отнести к составу расходов (если его еще не вычли из выручки).

Нельзя не согласиться с тем, что российские бухгалтерские стандарты не могут четко разграничить и конкретизировать применение вышеперечисленного понятийного аппарата.

Перейдя к практическим проблемам учета доходов и расходов в организациях РФ, можно заметить тяготение хозяйствующих субъектов к сближению при выборе варианта учета в бухгалтерском (финансовом) и налоговом учете, что заставляет сопоставить регламентации в этих системах учета. В данных системах отсутствует единство в признании тех или иных видов доходов и расходов. И если бухгалтерский (финансовый) учет требует принимать все доходы и расходы, которые имели место в деятельности организации, обеспечивая достоверность формирования финансового результата, то налоговый учет дает возможность исказить информацию при признании доходов и расходов для формирования налоговой базы для налога на прибыль.

Говоря о том, что цели бухгалтерского (финансового) и налогового учета не совпадают, бухгалтер имеет возможность применять собственное профессиональное суждение для признания реальных доходов и расходов организации и достоверного формирования финансового результата в финансовой отчетности. Но в этом случае бухгалтеру придется проделать дополнительную работу по учету отложенных налоговых активов и обязательств. В связи с тем, что такая работа требует дополнительных затрат организации стремятся максимально сблизить под-

ходы к бухгалтерскому (финансовому) и налоговому учету, регламентируя это своей учетной политикой.

Практика показывает, что большинство российских организаций не начисляют резервов под снижение стоимости материальных ценностей и по сомнительным долгам, не списывают просроченную кредиторскую задолженность с истекшим сроком исковой давности, не переоценивают основные средства и нематериальные активы.

Такая политика организаций приводит к увеличению количества обесцененных материальных запасов, просроченных дебиторской и кредиторской задолженностей, увеличению количества основных средств и нематериальных активов, требующих переоценки. [2] Большинство вышеперечисленных ситуаций предполагает признания в учете расходов, что приводит к нарушению принципа достоверного отражения объектов учета и принципа согласно которого доходы не должны быть завышены, а расходы — занижены.

Сравнив регламентации по учету доходов и расходов в системах РСБУ и МСФО можно утверждать, что в целом требования этих двух систем основаны на одних принципах. Такая взаимосвязь позволяет вести учет в системе РСБУ так, чтобы сформировать финансовый результат

наиболее достоверно соответствуя при этом и требованиям МСФО. [1]

Подводя итог проведенному анализу можно констатировать, что российский бухгалтерский учет постепенно все больше сближается с системой международных стандартов финансовой отчетности, но существует ряд вопросов для решения.

Во-первых, следует пересмотреть регламентации по налоговому учету, что позволило бы максимально снизить расхождения учета доходов и расходов в бухгалтерском (финансовом) и налоговом учете.

Во-вторых, усилить требования к достоверному отражению объектов учета, в частности доходов и расходов, что регламентировало бы более реалистичное отражение фактов хозяйственной деятельности.

В-третьих, разработать меры контроля за выбираемыми способами учета в организациях, т. к. в настоящее время такой контроль обеспечен только для налогового учета.

Будет ли осуществлен пересмотр регламентаций по учету доходов и расходов в системе российских бухгалтерских стандартов, неизвестно. Очевидно, что общая направленность реформирования отечественного учета на адаптацию к МСФО обусловит необходимость таких действий.

Литература:

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. Дружиловская, Т. Ю., Ромашова С. М. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты // *Международный бухгалтерский учет*. 2014. № 31. с. 2–11.
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н.
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н.
5. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160 н.
6. Рожкова, О. В. Актуальные проблемы финансовой отчетности // *Международный бухгалтерский учет*. 2013. № 15. с. 2–8.

Южнокорейская популярная музыка и её влияние в мире

Маркеева Диана Владимировна, студент
Волгоградский государственный технический университет

На мировом рынке имеется феномен корейской популярной музыки, его надо изучать и брать в качестве примера для развития шоу-бизнеса в других странах.

Ключевые слова: музыка, мир, Южная Корея, К-поп

South Korean popular music and its influence in the world

On the world market there is a phenomenon of Korean popular music, it is necessary to study and take as an example for the development of show business in other countries.

Keywords: music, world, South Korea, K-pop

Изначально К-поп появившийся как музыкальный жанр, сейчас является масштабной музыкальной субкультурой с миллионами поклонников среди молодёжи во всём мире. Этот пример необходимо рассматривать как пример стратегического развития на мировом рынке региональной субкультуры [1], как вариант альтернативы музыкального развития [2].

Клипы в этом жанре всегда необычайно красочны и поддерживают броские ритмы песен, а вокальные партии разнообразны, с сильным влиянием хип-хопа. Всё это подчёркивается ярким образом музыкантов и пышностью, театральностью выступлений на концертах. Танцы являются неотъемлемой частью, во время исполнения артисты часто синхронизируют танец с пением, делая выступление более броским и походя в этом на западные бойз-бенды 90-тых.

Многие группы и исполнители продвигаются не только в самой Корее. Для этого создаются либо подгруппы, либо записываются альбомы, синглы на языке той страны, где собираются дебютировать.

Первый, кто начал завоёвывать зарубежье, это бойз-бэнд Н. О. Т. В начале 2000-х годов эта группа была невероятно популярна в Китае. Затем Японию накрыла волна фанатизма по исполнительнице ВоА (BoA) и группе Dong Bang Shin Ki (Тонбаншинки). Фан-клуб группы DBSK «Кассиопея» в 2008 и 2011 годах попал в «Книгу Рекордов Гиннеса» как «Самый большой фан-клуб мира».

Самыми популярными песнями во всем мире являются: «Sorry, sorry» Super Junior (2009) и «Gangnam Style» PSY (2012), BIGBANG «Fantastic Baby» (2012), SNSD «Gee» (2009), а также TVXQ (DBSK) «Mirotic» (2008). Некоторые песни сделали группы популярными не только в Азии, но и во всем мире, а некоторые — закрепили их позиции в музыкальной индустрии.

Итак, основой являются развлекательные агентства. Их в Южной Корее множество, но существует такое понятие, как «Большая Тройка». В неё входят SM Entertainment, YG Entertainment и JYP Entertainment. И называют

их так, потому что благодаря эффективному маркетингу и планированию деятельности им принадлежит значительная доля в музыкальной отрасли.

Создание айдола (артиста) начинается с того, что агентства набирают трейни (стажеров) различными способами. Это могут быть специальные прослушивания, также потенциальных айдолов могут просто «завербовать»: благодаря внешним данным или различным талантам агент может предложить либо прийти на прослушивание, либо же сразу подписать контракт на стажировку (и это не гарант дебюта).

После подписания контракта стажеры начинают подготавливаться к возможному началу певческой карьеры. В обучение входят занятия по пению, танцам, актерскому мастерству (айдол, будучи певцом, может дебютировать как актер, и наоборот), изучение языков (например, китайский, японский, т. к. группа или певец потом могут начать деятельность в этих странах. Там также записываются синглы, мини- или полноформатные альбомы на родном языке этой страны. Певцы проводят концерты или целый тур, разговаривая с фанатами на их родном языке). Тренировки могут длиться до позднего вечера. Стажеры обязаны соблюдать диету, постоянно проверять вес для контроля, им даже преподают уроки сексуального воспитания и этикета. И все это происходит одновременно с постоянным конкурированием между трейни. Недостаточно быть талантливым певцом или танцором, знать языки или правила этикета. Всего этого будет недостаточно, если трейни не будет обладать индивидуальностью. После обучения и тренировок только 10% из всех смогут дебютировать. Либо в роли сольного исполнителя, либо как член айдол-группы. Стоит сказать, что не все доходят до конца стажировки. Некоторые сдаются и прощаются с мечтой стать «звездой», а кто-то уходит в другое агентство из-за условий первого. Другим, кто не достиг цели, не хватило подготовки.

Даже после дебюта на музыкальной сцене, не факт, что певец/певица или группа станут успешны. Поскольку, с

уверенностью можно сказать, что музыкальная индустрия в Южной Корее переполнена. Каждый год от маленьких агентств появляется множество групп, большинство которых, к сожалению, так и остаются безызвестными, хотя там могут быть талантливые участники. Промоушен (движение) состоит не только из участия на музыкальных шоу, обязательно посещение развлекательных передач, или создается собственное шоу артиста (ов), а также агентства проводят медиа-игры. Не всегда эти игры идут на пользу самим айдолам. Но так люди узнают о новых артистах и их творчестве. Если артист или группа являются выходцами не из агентства «Большой Тройки», то им очень сложно заявить о себе. Быть их айдолом считается большой удачей. Самый известный пример группы из маленького агентства в последнее время — это герлз-бэнд «GIRLFRIEND» (GFriend), созданные «под крылом» музыкального лейбла Source Music в 2015 году. Они являются единственным проектом этого лейбла, и успех был маловероятен. Сначала корейцы отнеслись к ним скептически, т. к., по их мнению, GFriend очень похоже по концепту на другую женскую группу, являющейся национальной в Южной Корее, SNSD. И всё-таки они стали очень популярны, когда привлекли к себе внимание. Они выступали под дождем на мокрой сцене, поскольку их номер состоял и из танца, девушки постоянно падали. Было опубликовано много статей на эту тему, и их начали обсуждать. После этого был выпущен альбом, который утвердил популярность девушек в Корее.

В К-попе айдолы подразделяются на три поколения. Самой знаковой как для корейской популярной музыки, так и для Корейской волны является первая, экспериментальная группа Н. О. Т. в 1996 году. Можно сказать, что с их появлением связано «рождение» нового жанра в мире музыки. Эта группа была создана «под крылом» агентства SM Ent. Была совершена некая революция в стране, т. к. после успеха Н. О. Т. появились еще такие группы, как Sechs Kies, NRG, Jinusean, 1TYM, Shinhwa, G. O. D, Baby VOX, SES и Fin.K. L. Так родилось первое поколение К-поп, которое стало основой для развития целого жанра музыки и популяризации не только в Южной Корее, но и за её пределами.

Второе поколение открыла, наверное, самая популярная группа того периода — это DBSK (Dong Bang Shin Ki). Название переводится как «Восходящие Боги Востока». Волной фанатизма по этой пятерке парней, охватившей Азию, а затем и весь мир, можно в полной мере назвать безумием. На молодых «Богов Азии» был обрушен поток обезумевших фанаток. Известны случаи ненормальных выходок сасэнок (неадекватных фанаток). Это была обратная сторона нереальной популярности DBSK. После на музыкальную арену ворвались группы, ставшие мега-популярными не только в странах Азии, но и за рубежом, а некоторых называют национальными айдолами Кореи. Это группы Super Junior, BIGBANG, SNSD (Girls Generation), Wonder Girls. Этот период был ознаме-

нован продвижением корейских артистов в Японии. Также были предприняты попытки ворваться на Западный музыкальный рынок, хоть и не особо успешно. А в самой Корее количество групп стало возрастать. Самые известные из них: 2NE1, Beast, SHINee, Infinite, Kara, A-Pink, Sistar. Айдолы начали критиковать. Мало быть талантливым, нужно быть идеальным: идеальным в пении, идеальным в танцах, интересным на развлекательных шоу.

2012 год — начало третьего поколения ознаменовано дебютом мужской группы, состоящей на тот момент из 12 человек и являющийся сейчас, наверное, самой популярной во всем мире, а также и в России. Это группа EXO. По уровню популярности и безумия фанатов они напоминают DBSK. Для тех, кто сейчас только начинают знакомиться с К-попом, часто именно EXO являются первой группой. За последние 5 лет появилось бесчисленное количество новых айдолов, многие похожи друг на друга. Самые популярные артисты третьего поколения — это TWICE, В. А. Р., Red Velvet, BTS, VIXX, BLACKPINK.

Требований к артистам стало еще больше. Фанаты или Интернет-пользователи (нетизены) следят за каждым шагом. Айдола могут жестоко раскритиковать за, по их «скромному» мнению, излишний вес, отношения. Из-за перенасыщения индустрии, артисты стали неким «товаром», агентства — «производителями», а фанаты — «потребителями».

Корейские исполнители BoA, Se7en, Wonder Girls и JYJ попытались ворваться на американский рынок, каждый с определенной степенью успеха.

1 мая 2011 года фанаты со всей Европы организовали флеш-моб у Лувра с требованием повторных Гастролей SM в Париже, билеты на прошедший концерт были распроданы за пятнадцать минут. Во время флеш-моба фанаты исполнили танец под песню Super Junior «Sorry Sorry». Демонстрация увенчалась успехом, поскольку SM Entertainment решила провести ещё один концерт. В результате более 14000 людей собралось на живом концерте в концертном зале Зенит (Париж) 10 и 11 июня. Также SM Ent. со своими артистами провел концерт в нью-йоркском зале Мэдисон Сквер Гарден в 2011 году. Прежде там ни разу не проводили К-поп концерты.

Благодаря корейской популярной музыке, произошел рост туристов. Министерство культуры, спорта и туризма использует фильмы, телепередачи и музыку ради повышения интереса к стране. Аналогичный опыт развития туризма есть и в других странах [3,4].

К-поп — не только музыка, он перерос в популярную среди молодёжи всего мира субкультуру, движимую интересом к современной южнокорейской моде и стилям. Благодаря Интернету и доступности цифрового контента К-пор достигает широкой аудитории, прежде немислимой. Рост поклонников жанра отмечается во всём мире, и по мнению некоторых экспертов, К-поп становится одним из важнейших частей экспорта Южной Кореи, влияя в том числе на популярность корейской культуры в мире.

Литература:

1. Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг. Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2010. — 84 с.
2. Бельских, И. Е. Инновации и альтернативы в современной экономике // Экономика: теория и практика. 2015. № 1 (37). с. 39–43.
3. Бельских, И. Е., Окоёе С. Ч. Туризм в Нигерии: уроки регионального развития // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 40. с. 44–51.
4. Бельских, И. Е. Чемпионат мира по футболу-2018 и перспективы развития туризма на примере Волгоградской области // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 37. — с. 55–60.

Совершенствование методологии менеджмента управляющих компаний в сфере ЖКХ

Нагорная Татьяна Сергеевна, магистр
Севастопольский государственный университет

Сегодня как никогда ранее актуально совершенствование научных подходов и методологических основ по управлению муниципальным коммунальным хозяйством как ключевым элементом городской экономики, что в свою очередь объясняется увеличивающейся ролью коммунального хозяйства в обеспечении условий для стабильной бесперебойной работы и развития территориальных экономических систем, ростом требований к качеству и надежности коммунального обслуживания со стороны населения. Таким образом, актуальность данного вопроса — недостаточная методическая проработка вопросов стратегического управления управляющими компаниями.

На сегодняшний день сфера ЖКХ является одним из крупнейших секторов экономики нашей страны.

В состав жилищно-коммунального комплекса России входят более пятидесяти тысяч предприятий различных форм собственности, численность персонала которых составляет более 4 миллионов человек. Общее количество объектов ЖКХ составляет более 18 миллионов. Они занимают площадь почти 3 миллиарда кв. м и потребляют более 22% энергетических ресурсов страны. Данный сектор не производит материальные ресурсы, предоставляя лишь услуги, без которых жилой фонд не может комфортно функционировать [1].

Ключевым участником отношений по вопросам обеспечения качественными коммунальными услугами граждан являются управляющие компании, на которые возложены функции по управлению жилыми домами.

По причине проводимых на сегодняшний день мер, связанных с усилением контроля качества предоставляемых коммунальных услуг, движения ресурсов управляющих компаний, а также контроля деятельности управляющих организаций сферы жилищно-коммунального хозяйства повышается потребность в преобразованиях в методике

управления и учета деятельности хозяйствующих субъектов, опирающихся на научно-обоснованный спектр информации. Это связано, главным образом, с необходимостью внедрения новой модели устойчивой работы управляющих компаний с учетом осуществления контроля над деятельностью субъектов ЖКХ, который по действующему Жилищному кодексу России (ЖК РФ) становится важнейшим элементом управления и нуждается в максимально широкой информации из различных источников [2].

Из теории менеджмента известно, что управление тем или иным объектом — это воздействие на него органа управления для достижения конкретной цели. Цель объектов, принадлежащих к коммерческим предприятиям — получение прибыли, некоммерческих — выполнение поставленных перед ними задач. Если нет определенной четко сформулированной цели, то, чаще всего, целью становится выживание объекта и повышение эффективности его функционирования, то есть минимизация расходов и повышение полезного эффекта.

Управление состоит из трех основных этапов:

- поиск информации об управляемом объекте и окружающей среде;
- анализ собранной информации и формирование управленческих решений;
- воздействие на объект управления [3].

Практика показывает, что управление может быть недостаточно эффективным, если управляющий субъект не достигает поставленной цели; малоэффективным — если на достижение своей цели затрачивается очень много материальных и временных ресурсов; оптимальным — если цель управления достигается быстро и с наименьшими затратами. В социально-экономической системе в рамках конкуренции и борьбы за выживание в конкурентной экономике, грамотное управление оказывается одним из самых важных факторов.

Все вышеизложенное имеет прямое отношение к управлению ЖКХ и деятельностью управляющих компаний. Причем, следует отметить, что по мере усиления рыночных факторов роль качественного управления в сфере ЖКХ значительно повышается.

По мнению автора, перечень мер по реформированию системы управления и учета для управляющих компаний должен подразумевать:

- формирование качественно новых организационно-управленческих, финансовых механизмов, позволяющих повысить эффективность деятельности управляющих организаций;

- разработку мероприятий по эффективному применению материальных, трудовых и финансовых ресурсов, снижению себестоимости оказываемых коммунальных услуг;

- применение современных технологий оптимизации трудовых ресурсов для формирования экономически обоснованных тарифов при обеспечении соответствующего качества жилищно-коммунальных услуг;

- применение инновационных технологий и решений при управлении многоквартирными жилыми домами.

Ключевым аспектом при осуществлении преобразований в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг является оптимизация системы бухгалтерского учета в целом и совершенствование системы управленческого учета как информационной базы при принятии управленческих решений [4].

В качестве предмета управленческого учета в управляющей компании ЖКХ можно отметить деятельность по управлению жилым домом, содержанию и ремонту имущества в многоквартирном доме.

В качестве важнейших задач управленческого учета в управляющих организациях ЖКХ ориентируясь на специфику их деятельности можно выделить такие [5]:

- планирование финансовых и ключевых нефинансовых показателей по компании в целом и центрам ответственности в частности;

- формирование системы учета издержек по центрам ответственности, статьям калькуляции, видам оказываемых жилищно-коммунальных услуг, видам издержек по связи с объемом услуг (переменные и постоянные);

- формирование полной фактической себестоимости и финансового результата по видам самостоятельно оказываемых жилищных услуг;

- контроль за экономическими результатами деятельности и денежными потоками управляющей компании и центров ответственности;

- анализ плановых и фактических показателей с целью экономического обоснования эффективности формируемых управленческих решений;

- план-факт анализ финансовых показателей с целью оценки деятельности управляющей компании жилищно-коммунального хозяйства и ее центров ответственности.

Формирование новых механизмов в сфере контроля финансовых и нефинансовых потоков должно быть основано на формировании оптимальной организационной структуры управляющей компании и определении центров ответственности [6].

Для целей разделения центров ответственности предлагается выделить следующие типы:

- центр прибыли,
- центр управления,
- центры доходов,
- центры затрат.

Особенностью деятельности управляющей компании ЖКХ является отсутствие свободы в формировании тарифов на предоставляемые услуги, следовательно, наиболее актуальным является акцентирование внимания на совершенствовании системы учета затрат, а не доходов. В связи с этим, в качестве центров ответственности затрат управляющих организаций целесообразно выделять бизнес-процессы продажи жилищно-коммунальных и прочих услуг в соответствии с уставной деятельностью организации.

Центры затрат предлагается классифицировать следующим образом:

- основная деятельность: учет затрат на выполнение услуг по текущему ремонту, содержанию помещений, оказанию услуг по управлению жилыми домами;

- снабжение: учет затрат по складскому хозяйству и закупкам;

- управление организацией.

Сложившийся в сфере управления жилыми домами порядок осуществления руководства не дает возможности децентрализовать управление и, значит, не обеспечивает делегирование ответственности по разным уровням, что в свою очередь неблагоприятно отражается на развитии управляющей компании.

Можно предложить в целях увеличения доли рынка, занимаемой конкретной управляющей компанией создать маркетинговую службу, к функциям которой будут относиться: анализ рынка, продвижение жилищно-коммунальных услуг, оказываемых той или иной компанией. Создание маркетинговой службы позволит делегировать полномочия по вопросу реализации жилищно-коммунальных услуг, создать отдельный центр доходов, повысить эффективность управления компанией.

Вывод: подводя итог статье, можно отметить, что рынок управления ЖКХ на сегодняшний день в России находится на этапе реформирования. Выявление новых направлений повышения эффективности деятельности управляющих компаний ЖКХ представляет собой важную роль для роста их инвестиционной привлекательности и образования конкурентной среды в данной сфере. Повышение эффективности управленческого учета, оптимизация механизма принятия управленческих решений в управляющих компаниях, разделение полномочий и ответственности даст возможность сформировать качественную организационную структуру в управляющих компаниях ЖКХ.

Литература:

1. Высокинский, Д. Г. Механизм совершенствования организационно-экономической деятельности управляющей компании в сфере ЖКХ: дисс. канд. эконом. наук / Д. Г. Высокинский. — Екатеринбург, 2010. — 212 с.
2. «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 28.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/
3. Жадько, П. А. Информационное обеспечение оценки состояния и организации контроля в структуре ЖКХ региона: автореф. дисс. канд. эконом. наук // П. А. Жадько.-Москва, 2009.—24 с.
4. Шулепина, С. А. Особенности организации системы бухгалтерского учета управляющих компаний в ЖКХ / С. А. Шулепина // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.—2011. — № 2 (119)/2011. — с. 163–166
5. Говдя, В. В. Развитие методологических основ управленческого учета: научное издательство / В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева. — Краснодар: Изд-во «Манускрипт», 2013. — 187 с.
6. Дегальцева, Ж. В. Проблемы развития управленческого учета в современных условиях / Ж. В. Дегальцева, А. А. Ремезков, Е. А. Тончу // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2014. — № 04 (098). с. 632–644. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/04/pdf/46.pdf>

Развитие платных услуг в медицине

Накарякова Мария Сергеевна

Красноярский государственный педагогический университет имени В. П. Астафьева

В условиях сокращения государственного финансирования здравоохранения особую актуальность приобретает исследование перспектив развития рынка платных медицинских услуг. В статье анализируются динамика оказания медицинских услуг на возмездной основе.

Ключевые слова: медицина, здравоохранение, платные услуги, частные клиники

Рынок платных медицинских услуг в России начал формироваться в 90-е годы XX века с изменением материального благосостояния населения и продолжает активно развиваться. Переход к рыночной системе отношений привел к появлению платных медицинских учреждений. В настоящее время платные медицинские услуги предоставляются государственными и ведомственными поликлиниками, больницами, госпиталями, частными клиниками.

Согласно ст. 779 п. 1 Гражданского кодекса РФ возмездным оказанием услуг, в том числе и медицинских, является договор, по которому исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги, а заказчик обязуется оплатить эти услуги. Статьей 2 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» дается следующее легальное определение медицинской услуги.

Медицинская услуга — медицинское вмешательство или комплекс медицинских вмешательств, направленных на профилактику, диагностику и лечение заболеваний, медицинскую реабилитацию и имеющих самостоятельное законченное значение.

Главными причинами роста рынка платных медицинских услуг является недостаточное финансирование бюджетных медицинских учреждений, трудность доступа к

врачу и большие очереди, ненадлежащее качество бесплатной медицинской помощи, развитие добровольного медицинского страхования, которое стало альтернативой обязательному медицинскому страхованию. В большинстве случаев полис ДМС приобретают крупные компании для своих сотрудников, на долю индивидуальных клиентов приходится лишь 5–10 %.

С другой стороны, развитие рынка платных медицинских услуг существенно сдерживается государственными поликлиниками, которые оказывают клиентам платные услуги по демпинговым ценам, а также сохранившиеся представления людей о том, что медицина должна быть «бесплатна». По результатам опроса ВЦИОМ 46 % населения не ориентировано на лечение в платных учреждениях.

По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, проанализируем объем платных медицинских услуг за 2010–2016 гг. (Рис. 1).

По данным рисунка 1 можно сделать вывод, что платные услуги медицины за анализируемый период времени имеют положительную тенденцию к росту. В целом данный показатель увеличился к 2016 г. по сравнению с 2010 г. на 296987 млн. руб. и составил 547461 млн. руб.

Общими тенденциями рынка платной медицины являются расширение профиля оказываемых частными клини-

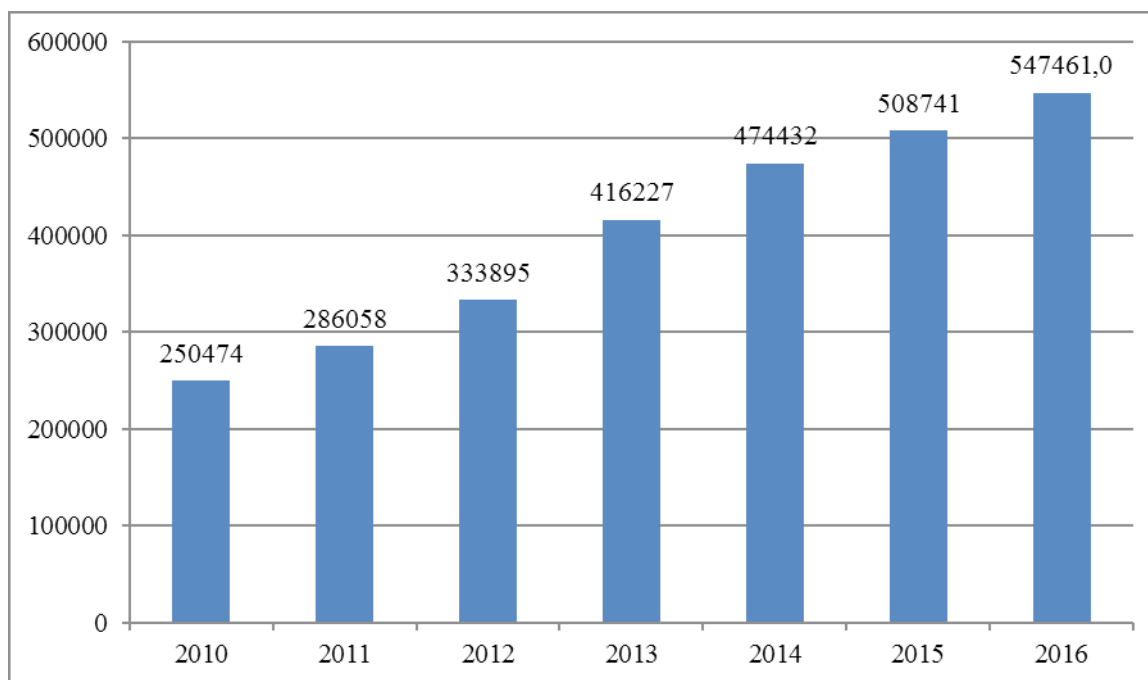


Рис. 1. Динамика платных медицинских услуг в России, млн. руб.

ками услуг, а также дальнейшее формирование и укрупнение сетей медицинских учреждений.

Ведущими частными медицинскими центрами в настоящее время являются: «МЕДСИ» (многопрофильная), «Инвитро» (лабораторные исследования и диагностика), «Мать и дитя» (акушерство, гинекология, педиатрия). По оценке экспертов, крупнейшими сегментами рынка частной медицины в России являются стоматология-60%, гинекология — 20%, диагностика — 10%, косметология-6%. В последние годы активно развиваются такие направления, как регенеративная медицина, молекулярно-генетическая диагностика, генная терапия.

Государственный сектор медицинских услуг доминирует, но велико число людей, обращающихся также и в частные клиники. Число частных многопрофильных клиник невелико из-за конкуренции с государственными ЛПУ, большинство клиник имеет узкую специализацию: стоматология, гинекология, лабораторная диагностика.

Влияние кризиса 2008–2009 года на рынок платных медицинских услуг было не таким катастрофическим. Тогда практически полностью приостановилось увеличение объема. Но сейчас намечена тенденция к росту, которая увеличивается из года в год.

Укрепление формата и расширения профиля частных клиник — это общие тенденции развития рынка платных медицинских услуг. Начинают появляться 5–6 крупных

платных медицинских центров, вместо маленьких отдельных кабинетов. Главной задачей в условиях конкуренции становится формирование имени и положительного статуса.

34 основных медицинских специальности присутствуют почти во всех платных учреждениях. А наиболее крупным сегментом данного рынка является стоматология.

Из этого всего можно сделать вывод, что общая ситуация в экономике страны и благосостояние население влияет на рынок платных медицинских услуг. В последнее время наблюдается рост данных показателей. Количество людей, которые хотят получать качественное медицинское обслуживание даже за счет собственных средств, растет.

Добровольное медицинское страхования выступает важным фактором, который влияет на рост этого рынка. Различные предприятия за свой счет предоставляли своим работникам полисы ДМС, но вскоре люди сами стали приобретать их за свой счет.

Весь сектор платной медицины можно условно разделить на 4 части: гинекология, диагностика, стоматология и косметология. Малый процент занимают клиники, оказывающие широкий спектр услуг — от диагностики заболеваний до хирургии.

Государственные медицинские учреждения оказывают платные медицинские услуги по демпинговым ценам. Это задерживает рынок платной медицины.

Литература:

1. Организация, оценка эффективности и результативности оказания медицинской помощи: Монография / М. И. Гадаборшев, М. М. Левкевич, Н. В. Рудлицкая. — М.: НИЦ Инфра-М, 2016. — 424 с.
2. Медицинское страхование: Учебное пособие / О. А. Цыганова, И. В. Ившин. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 176 с.

3. Общественное здоровье и здравоохранение. Ч. 2 [Электронный ресурс]: В 2 ч.: учебник / И. А. Наумов [и др.]; под ред. И. А. Наумова. — Минск: Выш. шк., 2013. — 351 с.
4. Синяева, И. М. Маркетинг услуг [Электронный ресурс]: Учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, В. В. Синяев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. — М.: Дашков и К, 2014. — 252 с.
5. Медицинское право России: Учебник для бакалавров / Отв. ред. Мохов А. А. — М.: Юр. Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 336 с.

Этико-культурологические предпосылки формирования предпринимательской деятельности в России

Осмоловский Павел Игоревич, студент;
Давыдов Валерий Алексеевич, старший преподаватель
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В статье представлены рассуждения на тему предпринимательской этики в России, влияние морально-этнических норм на формирование бизнеса в России.

Ключевые слова: бизнес, предпринимательская этика, морально-этические нормы

Предпринимательская деятельность — форма практической деятельности человека. Естественно, как и любая деятельность, она должна регулироваться. В соответствии с общественно — политическим устройством любое государство устанавливает законы, в пределах которых находятся поступки и решения человека.

Методы и средства деятельности определяются определенными культурно — историческими условиями.

Государственно — правовые и культурные нормы существуют объективно, т. е. независимо от желания следовать им.

За нарушение законов следует наказание от общественного порицания до административных взысканий и уголовной ответственности.

Но человек в своих действиях ориентируется на определенные ценности, которые фиксируются в нравственных нормах они могут практиковаться каждым субъектом по-разному в зависимости от его интеллекта, культуры и психологии, а чтобы определить какие моральные принципы и этнические нормы должны быть заложены в деятельность предпринимателя, совместимы ли этика и рынок — необходимо рассмотреть понятие этики.

Этика — это философская наука о морали.

Мораль — это форма общественного сознания, а нравственные нормы регулируют межличностные отношения и отвечают каким-либо потребностям общества. Они вырабатываются стихийно на основе культурных традиций и обычаев, ограничивают и подчиняют биологическую природу и свободное волеизъявление социальным механизмам регуляции. Общество — совокупность индивидов со своими потребностями и интересами. Мораль возникает при осознании человеком своей социальной сущности. Конкурентная борьба должна быть упорядочена именно при помощи нравственных норм. Кроме права по-

ступать свободно человек имеет обязательства, налагаемые на него морально в данном обществе.

Личные качества человека определяют его моральный облик. Социальная значимость человека определяется его поступками. Древнегреческий философ Аристотель, например, советовал заниматься только производством благ.

Нормы общечеловеческой нравственности не всегда совпадают с реальной жизнью. Проблемы нравственного выбора, по всей видимости, решаются в рамках этики бизнеса, рынка.

Основная моральная дилемма, которую необходимо решить деловому человеку — прибыль и способы ее получения. А. Смит считал заведомо моральной ситуацией, когда каждый человек преследует на рынке личный интерес.

Традиционное мнение заключается в том, что основной моральный постулат бизнеса — социальная ответственность перед обществом.

Этика предпринимательской деятельности выступает дополнительным регулятором бизнеса, т. е. ставит его в определенные рамки и снижает риски. Незэтичное поведение совпадает, как правило, с понятием незаконной экономической деятельности.

Российская деловая культура не совпадает с деловой культурой Запада и находится в стадии становления, поэтому формулировка норм цивилизованного предпринимательства является главной задачей на современном этапе развития нашего общества.

При анализе перспектив развития современной России, ее социальной динамики, принципиально важное значение имеет постановка вопросов, требующих морально-нравственной оценки хозяйственной деятельности человека. Актуальность исследования заключа-

ется в том, что на современном этапе развития нашего общества, при существующей дифференциации мнений и взглядов ведущих специалистов, значительно активизировалась научная разработка теоретико-методологических проблем, связанных с философией хозяйства. Цель работы состоит в исследовании сферы хозяйственной деятельности человека и выявлении конкретных моделей поведения, соответствующих требованиям морали на разных исторических этапах развития общества, естественном осмыслении его настоящего состояния и перспектив будущего. Большой эмпирический материал раскрывает влияние социокультурных, национальных и религиозных факторов на характер и развитие экономики, что позволяет проанализировать ценности общества и хозяйствующего субъекта как различных моделях современного капитализма (англо-саксонской, скандинавской), так в советской модели социализма. Моральное измерение экономики началось еще в древности. В дошедших до нас философских работах Демократа можно найти конкретные модели поведения, соответствующие требованиям морали в сфере хозяйственной деятельности.

В этико-философских построениях Сократа, Платона, Аристотеля, также нашли отражение идеи о зависимости экономических отношений от морали и об обратном воздействии морали на экономику. По мнению Платона, важную роль в деле обновления экономических отношений должно сыграть изменение отношений собственности как условие улучшения нравов и роста процветания государства.

Философы, представляющие школы стоиков, киников, эпикурейцев, считали неумеренное богатство источником аморализма.

В середине века погоня за богатством (хрематистика) считалась моральным злом.

В новое время в анализ взаимосвязи моральных и экономических отношений внесли особый вклад английские философы XVII века.

Так Р. Кумберленд предложил знаменитую формулу, вошедшую в этику утилитаризма и прагматизма и далее через идеи М. Вебера и Э. Дюркгейма в современную этику хозяйства.

Главная цель деятельности предпринимателя должна заключаться в производстве наибольшего объема благ для максимального числа людей.

Теоретико-методологическим проблемам перехода мирового сообщества к новому типу цивилизованного развития, связанными с философией хозяйства, посвящены труды известных западных ученых — М. Альбера, С. Бриттана, П. Козловски, Дж. Роулз, А. Этциони и др.

Вопросу о предмете философии хозяйства, его гносеологическим, методическим, аксиологическим и эвристическим функциям, уделяют внимание исследователи — В.С. Автономов, Л.С. Гребнев, В.А. Красильщиков, Н.А. Макашова, С.А. Никольский и др.

Традиции отечественной философии хозяйства заложил С.Н. Булгаков, который писал, что ее не следует рассматривать только, как «незаконное детище политической экономии».

Задачи философии хозяйства состоят в исследовании общих предпосылок экономической деятельности, и экономического мышления и в центре философии хозяйства стоит «учение о человеке в природе и о природе в человеке» [6].

Предпринимательство является частью современной жизни общества. В нашей стране долгое время анализ социо-культурных, этнических и религиозных аспектов развития общества оставался как бы в тени. Сегодня интерес к изучению этих проблем резко возрос.

В связи с исследованием темы можно сделать следующие заключения. Предпринимательство — интеллектуальная деятельность, связанная с недовольством, неудовлетворенностью достигнутым. Предпринимательская деятельность использует производственные ресурсы: природные, трудовые, финансовые, информационные. Предприниматель — это человек, который что-либо предпринимает (создает, организует и т. п.), т. е. действует в соответствии с намеченной целью в интересах достижения главной цели — максимизации прибыли. Предпринимательство характеризуется такими признаками, как самостоятельность, ответственность, инициатива, риск, динамичность, активный поиск решений. Можно выделить четыре ступеньки иерархии. Первую, низшую ступеньку в иерархии предпринимателей занимают те бизнесмены, которые во многих случаях свою деятельность строят на базе тривиальных решений и тривиальных способах их реализации. На второй ступеньке находятся люди весьма инициативные, но в рамках традиционного мышления, не способные в полной мере критически осмысливать опыт предшествующих поколений. В третьей ступеньке иерархии находятся предприниматели, для которых органической потребностью является разработка совершенно нетрадиционных решений и реализация их нетрадиционными способами и средствами. И наконец, четвертая, высшая группа предпринимателей, которая является суперэлитной.

Характер предпринимательского потенциала России обусловлен переходным состоянием российской экономики, а также его спецификой. Значительная часть российских multimillionеров сделали свое состояние путем приватизации гигантских объектов, — люди не стопроцентной моральной чистоты.

Одним из ключевых факторов является система образования, способная предпринимателям привить определенную систему моральных ценностей, выработать новую предпринимательскую этику. Другой ключевой фактор — осознание предпринимателями своей социальной ответственности.

Существенной чертой национальной этики бизнеса должен быть труд, а не богатство; созидание, а не потребление; честность, а не обман.

Литература:

1. Клейнер, Г.Б. Стратегии бизнеса: аналитический справочник /Под общей редакцией академика РАЕН, д. э. н. Г.Б. Клейнера //Москва, «КОНСЭКО». — 1998.
2. Ботавина, Р.Н. Этика деловых отношений / Р.Н. Ботавина //Учеб. пособие для студентов, обучающихся по экон. специальностям. — Финансы и статистика. — Москва, 2003. — с. 208.
3. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/kachestva-haraktera.html>
4. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / М.: Издательство «Финпресс», 2002. — с. 250.
5. Баринов, В.А. Корпоративная культура организации в России / В.А. Баринов, Л.В. Макаров // Москва, 2008.
6. Булгаков, С.Н. Соч.: в 2 т. М, 1993, Т. 2. с. 342, 343.

Внешнеэкономические связи Дальнего Востока

Павленко Максим Юрьевич, студент;

Гельфанд Михаил Александрович, студент;

Супрунюк Артем Дмитриевич, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

Дальний Восток на сегодня — это динамично развивающийся регион, который играет большую роль в решении экономических вопросов между Россией и зарубежными странами. Одной из основных целей внешнеторговой политики становится интеграция российской экономики в Азиатско-Тихоокеанский регион, на который приходится основная доля импорта и экспорта: Китай (36,5% от стоимостного объема товарооборота), Япония (23%) и Республика Корея (21,5%). А также, производятся товары, которые нерентабельно привозить из западных районов страны. В связи с этим создаются реальные возможности расширения внешнеторговых связей между странами-партнерами. Огромный по площади, богатый по ресурсам Дальневосточный регион является естественным выходом России в АТР. Без улучшения его экономического положения достижение поставленных целей невозможно.

На данный момент между Россией и Японией в стадии разработки находятся такие проекты, как создание лесозаготовительной и лесоперерабатывающей базы (объем инвестиций 20 млн. долл.) на Дальнем Востоке и постройка частного реабилитационного медицинского центра во Владивостоке. Была согласована реализация проекта в сфере строительства жилья. Завершилось подписание основных условий создания платформы с Японским банком в целях поддержки инвестиций в Дальний Восток. Заключен меморандум в сфере реализации энергетических проектов по всему региону. Достигнуто соглашение по расширению производственных мощностей «Михайловского бройлера» по производству и переработке мяса птицы и организации экспорта продукции в страны АТР.

21 мая 2014 г. был заключен между «Газпромом» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией круп-

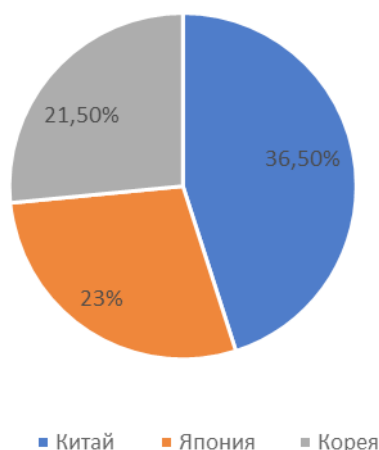


Рис. 1. Товарооборот

нейший в истории мировой газовой отрасли контракт, который предусматривает поставку газа до 38 млрд. кубометров в год с общей ценой 400 млрд. долларов за 30 лет. «Сила Сибири» обеспечит России не только повышение качества поставок газа на экспорт, но и даст возможность интенсифицировать газификацию восточных регионов. Данный газотранспортный проект уникален по своему геополитическому значению. Он даст множество возможностей по расширению внешнеэкономических связей. По последним планам России и Китая, к 2019 г. также должен быть построен газопровод «Сила Сибири-2», который по западному маршруту через Алтайские горы свяжет месторождения Западной Сибири с Синьцзян-Уйгурским автономным районом на западе Китая. Таким образом, Россия и Китай окажутся, связаны целой сетью крупных газопроводов, которые будут осуществлять поставки газа через несколько ключевых точек на западе, на востоке и в центре границы. Строительство данного газопровода позволит колоссально увеличить поставки газа в КНР.

Также ведется строительство транспортного пути «Европа — Западный Китай». Имеются коридоры, позволяющие доставить груз в кратчайшие сроки с Северо-Востока Китая к южным портам Дальнего Востока. (Приморье-1 и Приморье-2) Стоимость каждого из коридоров составит около 150 млрд. руб., а их потенциал оценивается в 450 млн. т. ежегодно. Стоит отметить усиление интеграционных процессов, укрепляющих разработку и реализацию новых масштабных проектов: от снятия торговых барьеров, до строительства инфраструктуры. Также вырабатываются предложения по усилению интеграции.

Имеется проблема тарифов на тепло и электроэнергию, также в замене нуждаются выбывающие мощности. Климатические условия, сейсмоактивность, большие расстояния между населенными пунктами препятствуют оптимальной загрузке эффективных электростанций. Решением данных проблем является оптимальные инвестиции в перспективные программы, а далее освоение потенциала возобновляемых источников энергии. На данном этапе получают свое развитие масштабные проекты экспорта в страны АТР. Присоединение энергетически изолированных районов к ОЭС Востока, а затем к ЕЭС России даст начало становлению конкурентного рынка электроэнергетики Дальнего Востока. Переходя к ситуации на международной арене, нужно отметить, что компании АТР проявляют инициативу по созданию энергокольца. Для выполнения данной задачи формируется совместная рабочая группа.

Ведётся приглашение специалистов на о. Русский. В ДВФУ обучаются около 3000 иностранных студентов. На кафедрах трудятся не только наши соотечественники, но и преподаватели из других стран. Важно отметить, что квалификация всех равна международному уровню. Здесь обучаются специалисты, которые находят трудоустройство в наших близлежащих регионах. Именно поэтому имеет большое значение дальнейшее развитие и финансирование системы образования в регионах Дальнего Вос-

тока. Ожидается организация целого блока лабораторий. Это поможет объединить усилия групп ученых сразу из нескольких стран.

Упрощается получение виз в свободные порты посредством оформления необходимых документов через интернет. Безвизовый порядок уже действует на 18 стран, в их числе Япония, Китай, КНДР и др.

Ведется наращивание товарооборота в портовых зонах Приморского края, превращение их в крупнейшие перевалочные пункты Азиатско-Тихоокеанского региона. Это должно способствовать достижению увеличения товарооборота в данных портах, как в количественном, так и в денежном выражении. В задачи также входит развитие инфраструктуры региона (главным образом транспортной), расширение торговых связей с партнерами, увеличение объемов услуг, связанных с переработкой, транспортировкой и хранением грузов. Для упрощения данных процессов и создания более удобного экономического пространства между странами-партнерами, взамен СЭЗ были созданы территории опережающего развития (ТОР). В нашем регионе действуют 14 таких территорий. Государство активно занимается данным вопросом и 20 декабря 2016 года было объявлено о создании еще одной, 15-ой по счету ТОР на Дальнем Востоке. В рамках данной программы к 2017 году в нашем регионе была запущена работа 26 предприятий и утверждено 477 проектов. Было привлечено свыше 1 трлн. руб. инвестиций, а новые заводы по переработке нефти и газа принесут еще 1,7 млрд. руб. Говоря о нефтегазовой промышленности важно отметить, что компания «Роснефть», совместно с китайскими партнерами, реализует проект ТОР «Нефтехимический» (15-ая по счету ТОР). Создание крупного центра переработки нефти позволит решить проблему локального дефицита и высоких цен на моторные топлива в ДФО. Ожидается создание не менее 3500 рабочих мест, привлечение более 680 млрд рублей частных инвестиций, а отчисления в госбюджет составят 111,7 млрд рублей в период с 2022 по 2029 годы. Здесь же, в Приморье, на территории бухты «Большой камень», строится крупнейшая верфь в мире — «Звезда». Данный проект будет выполнен к 2024 году и создаст около 7500 рабочих мест. Он поможет обеспечить реализацию экономических интересов посредством создания современного флота, повысит конкурентоспособность и бюджетную эффективность судостроительной отрасли. Появится возможность строить суда любой сложности. Проблема ограничений спусковых и гидротехнических сооружений, существовавшая ранее, будет решена.

Рассмотрим ситуацию в Камчатском крае. Данная территория богата полезными ископаемыми и рекреационными ресурсами, а рыбная отрасль является градообразующей (вылов рыбы — 33% по ДФО). Имеется незамерзающий порт. В очереди на реализацию находится более 40 проектов различных направлений: начиная от строительства горнодобывающих предприятий, заканчивая энергетикой и комплексами воспроизводства и сбыта сельскохозяйственной продукции. За 2016 год ин-

весторы вложили в данные проекты 33,3 млрд. руб., а объем государственной поддержки составил 8,4 млрд. руб.

13-ой ТОР является «Амуро-Хинганская», созданная на территории Еврейской автономной области. Она специализируется на добыче полезных ископаемых, отличающемся высоким качеством и объемом минерального сырья, промышленном производстве и сельском хозяйстве. Данная территория имеет развитую социальную и инженерную инфраструктуру, что намного облегчает создание комплексных производств. Одним из главных преимуществ является близость к рынкам сбыта продукции. Данный проект привлек 16 млрд. руб. инвестиций, создал 1190 рабочих мест.

На граничащей территории с ЕАО, в г. Белогорске, расположена ТОР «Белогорск». Ее создание обусловлено пересечением транспортных коридоров, а именно — Транссибирской магистрали, Федеральной трассы «Амур» и автомагистрали Белогорск-Благовещенск, что свидетельствует о отсутствии проблемы с транспортировкой готовой продукции. Сама ТОР имеет комплексную структуру: здесь основан «Амурагроцентр», специализирующийся на глубокой переработке соли, комбикормовый завод «Агротехнологии», хлебобулочный комбинат «Белогорский хлеб» и резервная площадка. Благоприятные климатические условия дают возможности для активного развития сельского хозяйства, о чем свидетельствует показатель в 70 % от общего производства. Более того, на территории имеется сырьевая база для переработки и производства сельхозпродукции. Наблюдается устойчивый рост инвестиций (11,6 млрд. руб.), а рабочих мест уже создано более 1400. Но еще более финансируемым проектом (39,03 млрд. руб. при гос. финансировании в 4,4 млрд. руб.) является ТОР «Михайловский». Она также специализируется на производстве сельхоз продукции и имеет сырьевую базу для переработки и ее производства. Помимо всего создаются объекты транспортной и энергетической инфраструктуры, газоснабжения и коммунальной инфраструктуры.

Следующий проект имеет большое значение для развития интеграционных экономических процессов между Россией и странами АТР. Его название ТОР «Беринговский». Данный проект реализован на территории Чукотского автономного округа. Богатые запасы ценных природных ресурсов, например, месторождения каменного угля высокого качества близ морского побережья, уже открывают возможности для торговли с Японией, т. к. в стране стоит острый вопрос о дороговизне электроэнергии и о частичной замене на альтернативные энергоносители. Ведется переработка и транспортировка угля, выработка электроэнергии. Помимо топливно-энергетического комплекса, присутствуют перспективы для совместного освоения Северного морского пути со странами АТР.

Богатые геотермальные ресурсы, красивые природные ландшафты и благоприятная экологическая обстановка — это преимущества ТОР «Горный воздух», образованной

на территории Сахалинской области. Находится на выгодном пересечении морских и водных путей. Здесь располагается одноименная лыжная база и санаторий. Продолжительный горнолыжный сезон позволяет поддерживать постоянно растущий поток туристов со всего мира.

Рассматривая территории опережающего развития, нельзя ни упомянуть ТОР «Хабаровск», являющейся самой первой, созданной в России. Имеет специализацию в металлургии и промышленном производстве. Большие возможности для создания высокотехнологичных производств и комплексов обусловлено развитой транспортной и коммунальной инфраструктурой, наличием высококвалифицированных кадров.

В высокой квалификации кадров не уступает и ТОР «Индустриальный парк «Кангалассы»». Здесь планируется размещение малых и средних производств. В общем, данный проект представляет из себя комплекс объектов недвижимости и инфраструктуры. Его местоположение в непосредственной близости к газовым магистралям, станции водосбора и подстанции. Специализируется на металлургии, химии и нефтехимии, а расположение к транспортным коридорам обеспечивает транспортировку необходимых продуктов сбыта на международные рынки.

Значительные запасы лесных ресурсов имеет ТОР «Комсомольск», составляющие которой: «Парус», «Амурск» и «Амурлитмаш». Здесь занимаются деревообработкой, металлообработкой и пищевой промышленностью. Реконструируется социальная инфраструктура. Создаются новые объекты энергетики и транспорта. Нельзя не отметить высокий научно-технический потенциал и высокую заинтересованность инвесторов данным проектом. Уже было привлечено 21,7 млрд. руб. инвестиций и создано более 2800 рабочих мест.

Первой территорией опережающего развития, созданной в Приморье, является ТОР «Надеждинская». Она имеет выгодное географическое положение. Находится вблизи двух портов и пограничных переходов в Китай и Корею, а также и двух крупных транспортных узлов. Специализируется на логистике и промышленности. Преимущество в географическом положении исключает проблему транспортировки продукции в страны АТР.

Еще одной ТОР, созданной для кооперации со странами партнерами, а в частности, с Китаем, является ТОР «Приамурская». Пограничное положение с Китаем имеет огромные преимущества — 90 % товарооборота области происходит именно здесь. Колоссальные запасы и высокое качество минерального сырья превышают запасы четверти территорий Дальнего Востока и 75 % гидроэнергетических ресурсов. Здесь ведется добыча золота (2 место в России), имеется богатый лесной покров (72 % территории). Естественно, все вышеперечисленное открывает возможности для развития производств в самых разных направлениях, в том числе и с участием КНР. Сама ТОР специализируется на логистике и промышленности.

ТОР «Южная» — еще одна, специализирующаяся на производстве сельхоз продукции. Планируется переход на

самообеспечение данными ресурсами. В перспективе возможна торговля со странами АТР.

Теперь перейдем к рассмотрению некоторых проблем, существующих на данных территориях.

Большой проблемой являются инфраструктурные ограничения. На данный момент она находится на стадии рассмотрения. Государство уже предлагает субсидии инвесторам желающим работать с инфраструктурой. Свообразным барьером для бизнеса являются тарифы на электроэнергию, которые в некоторых регионах сильно завышены. На данных территориях действует специальная система налоговых льгот. Такой ход стимулирует создание новых предприятий и откроет перспективы ведения бизнеса именно на этих землях. Для более полного взаимодействия в этой сфере была реализована система «Восход». С ее помощью соотечественники и иностранные инвесторы получают доступ к акциям дальневосточных компаний. Создается объединенная система взаимодействия в области транспорта, торговли и различных процедур. По данным корпорации развития всего количество резидентов — 99, создано рабочих мест — 21186, а привлеченные инвестиции — 413,155 млрд. руб. Лидером по иностранным инвестициям на Дальний Восток выступает КНР — объем инвестиций 140 млрд. руб. К 2020 году ожидается увеличение общего объема до 682,6 млрд. руб. Рост промышленного производства более 6% (при росте по стране в целом 0,4%).

Литература:

1. Корпорация развития Дальнего Востока. [Электронный ресурс]. — URL: <http://erdc.ru> (дата обращения: 21.05.2017).
2. ТОРы — Восточный экономический форум. [Электронный ресурс]. — URL: <https://forumvostok.ru/mesto/tory/> (дата обращения: 21.05.2017).

Разработка мероприятий по снижению влияния кризисных процессов в организации на примере ООО «РН-Востокнефтепродукт» г. Хабаровска

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;
Харьков Игорь Сергеевич, магистрант
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

Приведены краткие итоги комплексной диагностики деятельности ООО «РН-Востокнефтепродукт», произведен анализ кадрового состава организации, проведен обзор убыточных структур предприятия, представлены возможные мероприятия по снижению влияния кризисных процессов.

Ключевые слова: диагностика, экономический эффект, кризис, риск

Диагностика состояния организации была проведена на примере ООО «РН-Востокнефтепродукт», осуществляющего свою деятельность по следующим направлениям: хранение и реализация нефти и продуктов ее переработки; эксплуатация и содержание нефтебаз, автозаправочных

Развивается проект «Дальневосточный гектар». Его программа действует до 1 января 2035 года. Основными иностранными инвесторами являются страны, входящие в АТР. Земли могут быть выданы гражданам и предпринимателям. Последним предоставляются различные льготы при ведении бизнеса на выданной территории. Имеются несколько ограничений, связанных с лесным хозяйством, постройкой складов и организации промышленных предприятий. Но это частные случаи. Люди, получившие в пользование землю, занимаются, в основном, сельскохозяйственной деятельностью. Экологически чистые фрукты и овощи, выращиваемые на данных территориях, всегда будут в цене. Поэтому производство с/х продукции открывает возможности для уменьшения импорта иностранных культур и увеличения экспортного потенциала отечественных продуктов в Японию, Корею и Китай.

Дальний Восток — перспективный регион, имеющий большое экономическое значение для всей страны. Реализация крупнейших проектов торгово-экономического сотрудничества Дальнего Востока и стран АТР создаст прочную базу, ориентированную на экспорт. Это будет способствовать не только привлечению инвестиций в регион, но и образованию новых рабочих мест, повышению уровня жизни местного населения. Расширение внешнеэкономических связей создаст благоприятные условия для развития экономики Дальневосточного региона.

станций; обеспечение нефтепродуктами юридических лиц и владельцев индивидуальных транспортных средств на территории Дальневосточного федерального округа.

В рамках диагностики состояния предприятия был проведен:

1) ситуационный анализ, включающий: SWOT-анализ, анализ рынка, анализ конкурентов.

2) анализ финансового состояния, включающий: вертикальный и горизонтальный анализ; анализ платежеспособности и ликвидности; анализ финансовой устойчивости; анализ рентабельности; анализ деловой активности.

3) анализ кадрового состава.

Результаты ситуационного анализа показали, что на дальневосточном рынке оптово-розничной реализации нефтепродуктов ООО «РН-Востокнефтепродукт» конкурирует сразу с несколькими крупными компаниями. Основные преимущества Общества перед конкурентами — это наличие стабильного ресурса нефтепродуктов и их широкая номенклатура, оперативность и широкая география поставок топлива, высокое качество продукции, относительно невысокие затраты на логистику, грамотная ценовая политика [3]. Необходимо развивать, совершенствовать и реализовывать на практике, выявленные в ходе проведения SWOT-анализа, факторы внешней и внутренней среды, которые в состоянии благоприятно повлиять на позицию ООО «РН-Востокнефтепродукт», к которым относится: уменьшение издержек на транспортировку нефтепродуктов; уменьшение затрат на электроэнергию; расширение дилерской сети. При этом следует учесть возможные риски и недостатки деятельности Общества, такие как: зависимость от монопольных поставщиков услуг по транспортировке нефтепродуктов и от их тарифов, зависимость от уровня автомобильных коммерческих перевозок, неполная степень охвата рынка в местах потенциального и повышенного спроса.

К положительным моментам можно отнести то, что ООО «РН-Востокнефтепродукт» не зависит от заемных источников финансирования: 62% активов финансируется за счет собственных средств, а, следовательно, существует возможность формировать из них оборотные средства. Большую часть в валюте баланса составляют капитал и резервы, данный факт носит позитивный характер и с течением времени их доля продолжает увеличиваться [3].

Делая общий вывод о финансовом состоянии ООО «РН-Востокнефтепродукт», можно заключить, что предприятие в целом имеет устойчивое положение и для того, чтобы Общество не потеряло свою самостоятельность, устойчивость и место на рынке необходим постоянный анализ и контроль за его деятельностью.

Что касается кадрового состава ООО «РН-Востокнефтепродукт», то по итогам проведенного анализа можно сделать вывод, что он укомплектован в соответствии с производственной деятельностью. Основную долю в структуре персонала занимают рабочие (более 66%). Большинство сотрудников Общества входит в возрастной ценз от 25 до 35 лет (более 630 человек). По уровню образования: 74% сотрудников Общества имеют высшее образование. Что касается движения персонала, то заметно снизилось число принятых на работу. Основная причина данной ситуации — макрокризис. Важно отме-

тить грамотно сформированную организационную структуру, как аппарата управления, так и Общества в целом. Руководство ООО «РН-Востокнефтепродукт» сумело решить основные задачи, поставленные в области кадровой политики, а именно: создание благоприятных условий труда, повышение профессионального уровня, эффективная мотивация сотрудников.

В настоящее время большинство российских предприятий, разрабатывает мероприятия, направленные на устранение последствий, нанесенных экономическими кризисами. В сложившейся ситуации такие мероприятия целесообразно разрабатывать по следующим направлениям:

— создание инноваций, которые смогут в дальнейшем принести организации дополнительную прибыль и расширение позиций на рынке;

— разработка программы сокращения издержек по основным видам деятельности предприятия [2].

Совершенствование деятельности ООО «РН-Востокнефтепродукт», а также снижение влияния кризисных процессов

На основе данных ООО «РН-Востокнефтепродукт» за 2015 и 2016 годы был выявлен ряд убыточных АЗС, находящихся на балансе Общества. Об этом свидетельствуют несколько показателей:

— объем реализации;

— издержки обращения;

— прибыль от реализации.

Анализ ситуации на убыточных АЗС/АЗК.

Таким образом, основные причины убыточности:

— снижение объемов реализации нефтепродуктов;

— увеличение транспортных расходов;

— высокие затраты на содержание объектов (арендная плата, охрана, коммунальные платежи).

После определения причин убыточности был составлен проект плана мероприятий для убыточных АЗС.

Было принято решение о ликвидации АЗС № 504, принадлежащей Филиалу № 5 (г. Южно-Сахалинск), путем ее продажи сторонней организации.

Был также выявлен потенциальный покупатель АЗС — это компания ООО «НефтеСинтез», которая в настоящее время достаточно активно развивается и расширяет свои позиции в области розничной продажи нефтепродуктов [2]. В Сахалинской области ООО «НефтеСинтез» ведет активную деятельность по поиску и покупке АЗС. По данным независимого информационно-аналитического центра «Cortes» цены по аналогичным сделкам (продажа/покупка АЗС), заключенных ООО «НефтеСинтез» колеблются от 63250500 руб. до 66423100 руб.

В целях определения рыночной стоимости АЗС № 504 ООО «РН-Востокнефтепродукт» была привлечена сторонняя организация, занимающаяся оценочной деятельностью — ЗАО «АКГ «Развитие бизнес-систем» [1].

Компанией ЗАО «АКГ «Развитие бизнес-систем» была проведена оценка имущества. По заключению оценщика рыночная стоимость АЗС № 504 на 1 апреля 2016

Таблица 1. Анализ технико-экономических показателей работы ООО «РН-Востокнефтепродукт» за 2016 год [3]

Номер филиала	Количество действующих АЗС — в том числе сторонние АЗС	Объем реализации н/п:	Издержки обращения	Прибыль от реализации	Транспортные расходы по доставке нефтепродуктов до нефтебаз
Филиал № 1	8	10,79	14448	9020	1641
Филиал № 2	4	9,38	7142	3646	10874
Филиал № 3	3	2,04	1952	1490	1694
Филиал № 4	36	32,99	36149	11320	42038
Филиал № 5	28	26,22	50102	-355	64836
Хабаровск. нефтебаза	13	7,41	9625	9625	5927
Всего по Обществу	92	130,61	160462	10263	138937

года равна 65737424,97 руб. Исходя из этого, руководством ООО «РН-Востокнефтепродукт» была установлена минимальная цена продажи, которая составляет 65757424,97 руб. с НДС.

После получения денежных средств будет целесообразно направить 5% от данных средств на проведение мероприятий по развитию сети автозаправочных станций Общества.

Мероприятия по увеличению объемов продаж включают:

1. Мониторинг над установленными розничными ценами на нефтепродукты, которые превышают цены конкурентов.

2. Проведение акции с розыгрышем призов.

3. Проведение опросов среди покупателей на предмет отзывов и предложений о работе АЗС\АЗК.

Данные мероприятия будут проведены на всех АЗС/АЗК, расположенных в г. Хабаровске и ближайшем окружении, в том числе на АЗС № 3, 9, 7, деятельность которых является убыточной.

По данным независимого информационно-аналитического центра «Cortes» предложенные мероприятия позволят увеличить объемы получаемой прибыли на указанных убыточных АЗС на 30–35%.

Для привлечения новых розничных клиентов и увеличения объемов продаж на АЗС/АЗК предлагается проведение стимулирующей акции. Такие мероприятия привлекают внимание потребителей в случае, если условия участия легкие к пониманию, не требуют крупных материальных вложений, а получение приза или подарка гарантировано. Исходя из опроса, проведенного деловым Интернет-изданием ZRPRESS. ru, результаты которого были опубликованы в дальневосточной деловой газете «Золотой Рог» можно сказать, что дальневосточные автолюбители готовы принимать участие в акциях и розыгрышах крупных подарков или если будет гарантированно получение утешительного приза. Но, по мнению большинства участников опроса, такие акции проводятся редко, а предлагаемые призы и подарки не представляют ценности для участников.

В связи с этим разработана акция «Дорога в лето», главным призом которой будет 2 бочки бензина по 100 литров.

Правила проведения стимулирующей акции «Дорога в лето» на АЗС/АЗК ООО «РН-Востокнефтепродукт»:

Целью стимулирующей акции «Дорога в лето» является увеличение объема розничной продажи топлива и получение дополнительных доходов от продажи топлива.

Место проведения акции:

1. АЗС № 11 ул. Волочаевская 15.
2. АЗС № 12 пересечение пр. 60-летия Октября с ул. Аэродромной.
3. АЗС № 15 пересечение пр. 60-летия Октября с ул. Суворова.
4. АЗС № 7 пер. 3-ий Путевой.
5. АЗС № 13 пересечение ул. П.Л. Морозова с ул. Флегонтова.
6. АЗК № 14 пересечение ул. П.Л. Морозова с пер. Инский.
7. АЗС № 9 пересечение дорог Хабаровск/Гаровка-2/Ракитное.
8. АЗК № 18 Чернореченское шоссе, 11В.
9. АЗК № 19 пересечение пр. 60-летия Октября с Восточным шоссе.
10. АЗС № 3 ул. Космическая.

Участником акции становится автовладелец, совершивший покупку одновременно не менее 40 литров любого вида реализуемого топлива, в течение периода проведения акции. Единовременная заправка топлива не менее 40 литров независимо от объема, превышающего 40 литров, дает право на получение одного лотерейного билета. Участник акции имеет право принять участие в беспроигрышной лотерее. Ему предлагается вытянуть жетон, в котором указан один из призов:

- автомобильный ароматизатор;
- брелок с логотипом компании ОАО «НК «Роснефть»;
- влажные салфетки для автомобиля.

Участник должен заполнить анкету, в которой он указывает ФИО, контактный телефон, количество куплен-

Таблица 2. Внешний вид анкеты участника акции «Дорога в лето»

АНКЕТА УЧАСТНИКА АКЦИИ «ДОРОГА В ЛЕТО» ООО «РН-ВОСТОКНЕФТЕПРОДУКТ»	
ФИО	Иванов Иван Иванович
Контактный телефон	81112223344
Марка и количество топлива	АИ-92, 50л.
Дата покупки	03/06/2016
Гос. номер личного автомобиля	А123БВ

ного топлива и его наименование, государственный регистрационный номер своего автомобиля.

В среднем на 1 АЗС/АЗК в день бывает 210 клиентов, из них заправляется на 40 литров и более в среднем 75 че-

ловек. Следовательно, за 1 месяц в акции примет участие около 2250 человек на 1 АЗС/АЗК. В акции принимают участие 10 АЗС/АЗК. Расчет затрат, связанных с проведением акции представлен в таблице 3.

Таблица 3. Затраты на проведение акции в расчете на 1 АЗС/АЗК

Наименование	Количество	Стоимость 1 единицы, руб.	Общая стоимость
Автомобильный ароматизатор	750	30	22500
Брендовый брелок	750	35	26250
Салфетки для автомобиля	750	35	26250
Анкеты	750	1	750
Баннер	1	1500	1500
Рекламные листовки	2250	1	2275
ИТОГО	79675 руб.		

Следовательно, по всем десяти АЗС/АЗК затраты на проведение акции составят 796750 руб.

Стоимость главного приза — двух бочек бензина составит 4800 руб. Стоимость услуг компании по проведению итогового розыгрыша составят 57000 руб. Средства на непредвиденные расходы и расходы сверх нормы были предусмотрены в размере 50000 руб. Исходя из этого общие затраты на проведение акции «Дорога в лето» составят 908550 руб.

По результатам независимых исследований (информационно-аналитический центр «Cortes») проведение акции позволяет увеличивать количество автовладельцев, заправляющихся на 1 АЗС/АЗК в день на 30%. Это значит, что в день на одной АЗС/АЗК в среднем будет заправляться 2925 человек.

Следовательно, в расчете на все АЗС/АЗК, на которых планируется проведение акции, будет получен дополнительный доход в размере 1687500 руб.

Экономический эффект рассчитывается путем деления дополнительного дохода на общие затраты по проведению акции. То есть акция окупится почти в два раза. Полученное значение свидетельствует о весьма существенном положительном эффекте. Это означает, что проведение стимулирующей акции «Дорога в лето» является экономически целесообразным мероприятием по увеличению объемов продаж на АЗС/АЗК и принесет дополнительный доход Обществу.

В настоящее время проблема ежегодного повышения цен на электроэнергию очень актуальна. В таких усло-

виях единственным решением будет экономия электроэнергии. При всех плюсах компактные лампы имеют один недостаток — их стоимость. Применение энергосберегающих ламп более выгодно, нежели ламп накаливания, и, несмотря на то, что цена на них выше, все равно за счет экономии электроэнергии, энергосберегающая лампа окупится довольно в быстрые сроки.

Экономический эффект от мероприятия рассчитывается как разница между затратами на эксплуатацию ЛН и затратами на эксплуатацию КЛЛ. В ходе расчета был получен следующий результат 35810 руб./год

Также необходимо рассчитать срок окупаемости внедрения мероприятия. Он рассчитывается путем деления затрат по эксплуатации КЛЛ на полученный экономический эффект. Следовательно, срок окупаемости составит 0,2 года, т. е. через 2 месяца после введения в эксплуатацию КЛЛ, затраты на их приобретение полностью окупятся.

Этот расчет произведен в расчете на одну АЗС, экономический эффект от внедрения мероприятия по всем десяти АЗС составит 358100 руб./год

По итогам расчета можно сделать вывод о том, что предложенное мероприятие по замене обычных ламп накаливания на энергосберегающие компактные люминесцентные лампы имеет положительный экономический эффект и небольшой срок окупаемости.

Таким образом, было разработано несколько блоков мероприятий, направленных на совершенствование организационного и управленческого механизма деятельности ООО «РН-Востокнефтепродукт». А именно, было

Таблица 4. Расчет затрат на эксплуатацию ЛН и КЛЛ

Параметр	Значение	
	ЛН	КЛЛ
Мощность лампы, кВт	0,10	0,023
Световой поток лампы, лм	1380,00	1350,000
Среднее время работы в сутки	24,00	24,000
Среднее время работы в год	8760,00	8760,000
Количество ламп, установленных для освещения	14,00	14,000
Потребляемая за год энергия, кВт/ч	12264,00	2820,720
Затарты на электроэнергию, руб/год	42801,36	9844,310
Затарты на утилизацию, руб.	—	20,000
Стоимость лампы, руб.	15,00	165,000
Нормативный срок службы, ч.	1000,00	10000,000
Итого затраты на эксплуатацию ламп, руб/год	43011,36	7201,360

предложено проведение стимулирующей акции, направленной на увеличение розничных продаж нефтепродуктов. Данная акция проводится не только на выявленных убыточных АЗС, но и на всех АЗС/АЗК, расположенных в г. Хабаровске и ближайшем окружении. Благодаря этому мероприятию был получен дополнительный доход в размере 1687500 руб., а экономический эффект составил 1,84 рубля на 1 рубль затрат.

Вследствие реализации этого мероприятия ООО «РН-Востокнефтепродукт» сможет увеличить рентабель-

ность своей деятельности, так как не будет убыточных АЗС/АЗК. Следует отметить, что руководством Общества было принято решение о ликвидации АЗС № 504, дальнейшее функционирование которой не было экономически целесообразным. По итогам продажи были выручены денежные средства в размере 65757424,97 руб.

Если разработанные мероприятия будут внедрены в производственную деятельность ООО «РН-Востокнефтепродукт», то риск возникновения кризисной ситуации на предприятии будет сведен к минимуму.

Литература:

1. Вестник оценщика: [сайт]. URL: <http://www.appraiser.ru>
2. Ендовицкий, Д.А., Лубков В.А., Сасин Ю.Е. Анализ влияния внутренних и внешних факторов на уровень деловой активности организации // Справочник экономиста. 2007. № 8. С 84–91.
3. Финансовая отчетность ООО «РН-Востокнефтепродукт» за 2015–2016.

Современные тенденции развития рекламных коммуникаций в сфере недвижимости

Рахмилова Ева Викторовна, магистрант
Российский государственный гуманитарный университет

В статье изучаются особенности рынка недвижимости и основные его субъекты, осуществляющие рекламные коммуникации. Приводится анализ причин изменения структуры комплекса коммуникаций на рынке недвижимости в сторону преобладания онлайн-коммуникаций. Рассматриваются основные инструменты онлайн-коммуникаций на рынке недвижимости, а также даются рекомендации по их реализации в практике агентств недвижимости.

Актуальность исследования коммуникаций на рынке недвижимости обусловлена тем, что в последние годы происходит изменение поведения потребителей на данном рынке, связанное с развитием Интернета, с помощью которого наиболее удобно осуществлять как про-

дажу, так и покупку объектов недвижимости. В связи с этим, многие компании на рынке недвижимости значительно меняют собственные комплексы маркетинговых коммуникаций, делая наибольший упор на продвижение в Интернете.

Целью данной работы является выявление наиболее актуальных и эффективных онлайн-коммуникаций на рынке недвижимости, рассмотрение механизма их работы, а также предложение рекомендаций по реализации их в практике продвижения агентств недвижимости.

В настоящее время продвижение своего товара или услуги является несомненной частью функционирования любой компании. Продвижение представляет собой определенный комплекс сообщений, который компания использует для коммуникации со своими потребителями, с целью передачи им информации о своих товарах, услугах, ценностях и деятельности. Основываясь на том, что в основе продвижения лежит коммуникация компании с потребителем, то можно сказать, что оно осуществляется путем комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Комплекс маркетинговых коммуникаций, объединенных в единую программу продвижения, способствует формированию имиджа компании, ее товара или услуги, повышает ее возможности обращаться к потребителям и воздействовать на них.

Под маркетинговыми коммуникациями понимается «единый комплекс, объединяющий всех субъектов рыночной деятельности, все средства коммуникаций, направленные на установление и поддержание взаимоотношений с адресатами коммуникаций в рамках реализуемой компанией программы продвижения» [3; с. 16].

В комплекс маркетинговых коммуникаций входят такие инструменты как реклама, связи с общественностью, спонсорство, прямой маркетинг, личные продажи и стимулирование сбыта. Кроме этого, с развитием маркетинговых коммуникаций в данный комплекс также можно добавить event-маркетинг, упаковку, а также интернет-коммуникации, которые становятся все более востребованными при продвижении практически любых компаний из различных отраслей.

Одним из рынков, на котором востребованы практически все инструменты маркетинговых коммуникаций, является рынок недвижимости. Данный рынок является довольно специфическим, что влияет также и на особенности организации на нем маркетинговых коммуникаций.

Данный рынок отличается низкой взаимозаменяемостью и стандартизованностью товаров, которыми выступают объекты недвижимости, относительно небольшим числом продавцов и покупателей, частным характером сделок, низкой степенью информационной доступности, а также высокой стоимостью товаров и длительным процессом принятия решения о покупке [6; с. 191].

На данном рынке представлено два основных субъекта, которые осуществляют на нем маркетинговые коммуникации. К ним относятся застройщики, которые в последние несколько лет все чаще начинают самостоятельно заниматься реализацией своей продукции, а также риелторские агентства или агентства недвижимости, которые предлагают более широкий перечень услуг с недвижимостью.

Коммуникации, осуществляемые агентствами недвижимости, отличаются в зависимости от размеров агентства и располагаемого ими бюджета на продвижение, а также в зависимости от перечня предлагаемых ими услуг и уровня конкуренции на локальном рынке.

Анализ коммуникаций агентств недвижимости показал, что те из них, которых можно отнести к крупным и средним, чаще всего реализуют в своей практике практически все инструменты маркетинговых коммуникаций. Однако все большее значение в их деятельности по продвижению начинают играть онлайн-коммуникации, что обусловлено тем, что благодаря развитию Интернета происходит трансформация потребительского поведения на рынке недвижимости, так как он упрощает доступ, ускоряет обмен информацией и предоставляет возможности для использования визуальной информации [5; с. 11], что важно для потребителей при покупке или продаже объектов недвижимости, поэтому они рассматривают рекламу в Интернете как приоритетный источник для поиска и продвижения объектов недвижимости.

Благодаря этому в рекламных коммуникациях на рынке недвижимости, и, в особенности, на рынке риелторских услуг, обозначились следующие тенденции: увеличение объемов интернет-рекламы, снижение расходов на «имиджевую» рекламу, усиление использования контекстной рекламы [5; с. 12].

Таким образом, в связи с происходящими трансформациями среди инструментов маркетинговых коммуникаций на рынке недвижимости все большее значение приобретают различные инструменты онлайн-коммуникаций. Рассмотрим более подробно основные из инструментов продвижения в Интернете, которые применяются на рынке недвижимости в практике риелторских агентств.

Одним из важнейших инструментов является SEO-оптимизация и продвижение сайтов агентств недвижимости, которые можно рассматривать как «процесс достижения первых мест в результатах поиска в поисковых машинах по целевым для компании запросам» [2; с. 94]. Данный инструмент имеет большое значение для агентств недвижимости, так как повышает шансы на то, что потенциальный клиент зайдет на их сайт и совершит целевые действия.

Согласно сервису Yandex. Wordstat, такой запрос как «агентство недвижимости москва» за последний месяц искали более 20 тысяч раз, следовательно, нахождение в первой десятке поисковой выдачи поможет агентству недвижимости привлечь на сайт большее количество посетителей, часть из которых может стать их клиентами. Для этого им необходимо заниматься постоянным обновлением информации на сайте, размещать интересные статьи, на каждой странице сайта использовать ключевые слова.

Контекстная реклама является одним из самых популярных инструментов коммуникации на рынке недвижимости, так как помогает привлекать клиентов как из поисковых систем, так и с других сайтов.

Контекстная реклама делится на поисковую и контекстно-зависимую, или тематическую. Если рекламное

сообщение связано с фразой поискового запроса и показывается на страницах результатов поиска в ответ на запросы — это поисковая контекстная реклама. Если оно связано с текстом страницы, на которой размещено, то это контекстно-зависимая или тематическая реклама. Она показывается на страницах, которые пользователи просматривают в Интернете [1; с. 22].

Для агентств недвижимости со средним бюджетом в большей степени подойдет контекстно-зависимая реклама, так как в тематике недвижимости для поисковой контекстной рекламы из-за высокой конкуренции очень высокая стоимость за клик. Они могут с помощью контекстно-зависимой рекламы показывать баннеры или даже видео на таких сайтах, как Youtube, РБК, известных порталах и основных новостных или развлекательных сайтах. Также они имеют возможность показывать рекламу на всех основных площадках для недвижимости: Авито, Циан, Мирквартир. В рекламные сеть Google и Yandex входят тысячи сайтов-партнёров, на которых агентства недвижимости могут размещать свою контекстную рекламу.

Причем они также имеют возможность настраивать показы рекламы по интересам, именно на тех людей, которые интересуются конкретными риэлтерскими услугами или видами объектов недвижимости. Таким образом, предложение о покупке квартиры в новостройке можно показать аудитории, которая интересуется новостройками.

Однако, поисковая контекстная реклама может оказаться более эффективной, так как позволяет охватить аудиторию «теплых» клиентов, то есть таких, кто уже находится на стадии принятия решения о приобретении услуги и осуществляет поиск агентства недвижимости. Для того, чтобы агентству недвижимости продвинуться с помощью поисковой контекстной рекламы, необходимо четко определить характеристики аудитории, а также подобрать ключевые слова.

Инструментом рекламной коммуникации, направленным на удержание внимания потенциального клиента и его возвращения на сайт агентства недвижимости, является такой современный инструмент интернет-маркетинга, как ретаргетинг.

Ретаргетинг — инструмент, позволяющий показывать рекламные объявления пользователям, которые уже посещали сайт компании, но не совершили необходимое действие. Его суть заключается в том, что на сайте или отдельных его страницах помещается специальный код ретаргетинга, и когда пользователь посещает сайт или выделенные его страницы, но не совершает нужное действие, он добавляется к целевой группе, которой будет показываться реклама компании на других сайтах (чаще всего баннерная), особенно тех, которые он часто посещает.

С помощью данного инструмента агентства недвижимости могут повторно показывать рекламные объявления тем пользователям, которые уже побывали на их сайте, просматривая различные страницы. Тематика повторного сообщения зависит от тех страниц, которые смотрел пользователь. Если он просматривал каталог реализуемых

объектов недвижимости, то в рекламных объявлениях ему необходимо показать эти объекты, с призывом позвонить в агентство, чтобы записаться на их просмотр.

Если пользователь смотрел страницы с условиями сотрудничества с агентством, например, расценки или образцы договоров, то в рекламных объявлениях ему необходимо показать ключевые преимущества от сотрудничества с агентством и также призыв позвонить или оставить свои контакты, чтобы сотрудники агентства с ним связались.

Данный инструмент рекламной коммуникации позволяет агентствам недвижимости оказывать влияние на потенциального клиента на стадии принятия решения о сотрудничестве. Проблемой реализации этого инструмента является определение объемов рекламы и степени ее повторяемости для одного клиента, чтобы, с одной стороны, оказать на него влияние, а с другой, не вызвать раздражение чрезмерно частым появлением.

Также инструментом, направленным на поддержание коммуникаций с клиентами на рынке недвижимости, является e-mail маркетинг, выступающий регулярным процессом формирования отношений с клиентами с помощью электронной почты [4; с. 10].

В агентствах недвижимости данный инструмент может быть направлен на поддержание отношений с уже существующими клиентами, привлечение потенциальных клиентов, с которыми уже была коммуникация и они оставили свой электронный адрес, а также формирование имиджа эксперта внутри профессионального сообщества.

В целом, аудиторию e-mail маркетинга в агентствах недвижимости можно разделить на четыре сегмента:

1. Частные клиенты, с которыми уже были совершены сделки;
2. Частные клиенты, оставившие собственный электронный адрес на сайте;
3. Профессиональное сообщество риелторов;
4. Юридические лица, занимающиеся покупкой коммерческой недвижимости.

Для каждого из сегментов подготавливаются различные материалы для рассылки, а также рассылаются с различной частотой. Так, для первого сегмента рассылки должны совершаться не чаще одного раза в 2–3 месяца и быть направлены на сохранение контактов с ними для возможного последующего сотрудничества.

Для профессионального сообщества могут составляться информационные бюллетени с анализом рынка, различных его тенденций и разбором кейсов для формирования собственного имиджа экспертности. Также подобная информация, но связанная только с коммерческой недвижимостью, может отправляться юридическим лицам; такая рассылка должна осуществляться 1–2 раза в месяц.

Для потенциальных клиентов, оставивших свои контактные данные, рассылка осуществляется наиболее часто, она содержит информацию, например, об услугах компании, реализуемых ею объектах недвижимости, которые могут понравиться клиенту, цель данной рассылки

стимулировать у клиента принятие решения о сотрудничестве с данным агентством недвижимости.

Несомненно, рассмотренные инструменты онлайн-коммуникаций не являются единственными для рынка не-

движимости, однако, они являются наиболее важными и должны присутствовать в комплексе маркетинговых коммуникаций любого агентства недвижимости, так как будут способствовать привлечению клиентов и их удержанию.

Литература:

1. Бабаев, А. Контекстная реклама. — СПб.: Питер, 2012. — 304 с.
2. Вирин, Ф. Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов. — М.: Эксмо, 2010—160 с.
3. Душкина, М.Р. PR и продвижение в маркетинге: коммуникации и воздействие, технологии и психология: Учебное пособие — СПб.: Питер, 2016. — 560 с.
4. Кот, Д. Г. E-mail маркетинг. Исчерпывающее руководство. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 192 с.
5. Лавриненко, Я. Б. Разработка механизма повышения эффективности продвижения товаров и услуг на рынке недвижимости посредством сети интернет: автореф...дисс. Канд. экон. наук. — Воронеж: ВГУ, 2012—22 с.
6. Чибикина, Т. В. Понятие, сущность и структура рынка недвижимости // ОНВ. — 2015. — № 1 — с. 190—195.

Продвижение в социальных сетях как часть маркетинговой стратегии компании

Рыжов Станислав Сергеевич, ведущий аналитик
Компания CorePartners Soft, Inc. (г. Калуга)

В данной статье показана значительная роль использования социальных сетей для эффективного продвижения товаров и услуг целевой аудитории. Рассмотрены актуальные методики рекламы в социальных сетях и эффективные способы привлечения целевых групп потребителей.

Ключевые слова: интернет, маркетинг, продвижение, социальные сети, таргетированная реклама

В современных технологических компаниях частью маркетинговой стратегии является продвижение товаров и услуг в интернете. Перспективным и бурно развивающимся направлением на рынке интернет-рекламы является использование широкого круга инструментов продвижения продукта в социальных сетях. Это абсолютно новая маркетинговая методика, которая выводит процесс взаимодействия с целевой аудиторией на недостижимый ранее уровень.

На сегодняшний день существует достаточно большое число специализированных интернет-площадок, видеохо-

стингов, стриминговых сервисов и других приложений, в которых пользователям предоставлена возможность опубликовывать собственный контент. Социальные сети выделяются из этого ряда предоставляя пользователям наиболее широкий спектр инструментов для представления своих собственных материалов, товаров и услуг. Наиболее популярными социальными сетями в России являются ВКонтакте, Instagram, Facebook, Одноклассники, Twitter. Набирающим популярность сервисом не являющимся социальной сетью, но широко используемым в маркетинге является видеохостинг YouTube. [1]

Таблица 1. Количество пользователей социальных сетей в России (млн. человек)

Год	ВКонтакте	Одноклассники	Facebook	Twitter
2012	40,9	15,9	5,1	1,6
2013	44,6	20,6	12,0	7,6
2014	48,1	27,4	17,9	8,1
2015	50,5	34,9	20,9	9,9
2016	52,7	42,6	25,4	11,6

В сфере интернет маркетинга существуют десятки способов рекламы и методов продвижения товаров и услуг. С развитием технологий, используемых разработчиками социальных сетей, увеличивается количество доступных способов контакта с целевой аудиторией продви-

гаемого продукта. Однако в индустрии существуют методы и технологии, являющиеся фундаментальными в интернет-продвижении, формирующие основные активности маркетолога, специализирующегося на продвижении продуктов в интернете. Учитывая технологическое развитие

социальных сетей, на сегодняшний день к наиболее популярным методам относятся: нативная и таргетированная реклама, реклама в специализированных группах — сообществах, акции и конкурсы на официальных публичных страницах компаний.

Таргетинг — рекламный механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям, и показать рекламу именно целевой аудитории. Таргетированная реклама дает возможность показывать объявление о товаре

или услуге только тем людям, которые в этом заинтересованы, тем самым воздействуя только на целевую аудиторию. Используя специальные встроенные в социальную сеть сервисы и механизмы, пользователь имеет возможность самостоятельно задавать параметры, по которым происходит сегментирование потенциальных потребителей: возраст, пол, место проживания, интересы, уровень активности. Качество и точность проведенного сегментирования напрямую влияет на итоговый успех рекламной компании. [2]

Таблица 2. Распределение аудитории социальных сетей по возрасту

Возраст	Вконтакте	Одноклассники	Facebook	Twitter
12–17	11%	8%	7%	12%
18–24	20%	15%	15%	23%
25–34	28%	29%	26%	21%
35–44	19%	22%	22%	19%
45–54	15%	17%	19%	16%
55–64	7%	9%	11%	9%

Немалую популярность в социальных сетях набрали официальные сообщества компаний, заинтересованных в продвижении своего продукта. Используя возможности, предоставляемые социальными сетями, маркетологи таких компаний контактируют с потенциальными потребителями напрямую, имея возможность мгновенно предоставлять им информацию о новых продуктах, обновлениях, проводимых акциях. Такие особенности этого типа продвижения способствуют большему привлечению новых заинтересованных потенциальных потребителей по сравнению с классическими каналами распространения информации — рекламой на телевидении и радио, в специализированных журналах. Распространенной практикой является продвижение в официальных сообществах услуг компании, относящихся к смежным направлениям ее деятельности. [3]

На текущем этапе развития технологий и способов коммуникаций, коммерческим организациям жизненно важно получать отзывы о своих товарах и услугах в кратчайшие сроки. Благодаря социальным сетям и официальным сообществам в частности, компании имеют возможность

создавать опросы для пользователей, отслеживающих обновления в конкретном сообществе, тем самым получая реальные отзывы от целевой аудитории.

Немаловажным методом продвижения бренда, товаров и услуг является взаимодействие с другими производителями, заинтересованными во взаимной рекламе. При наличии похожих по характеристикам сегментов целевой аудитории у компаний, использующих данный метод, возможен значительный приток потенциальных потребителей к каждому организатору события.

На сегодняшний день, социальные сети — это не только приложения, позволяющие пользователям обмениваться сообщениями и другим контентом, но и средство реализации масштабных маркетинговых компаний, в том числе высокобюджетных. При правильном выборе социальной сети для продвижения бренда в целом или товаров и услуг организации в частности, при грамотном выделении ресурсов и построении процессов взаимодействия с целевой аудиторией, рассмотренный способ рекламы позволяет привлечь большое количество потенциальных покупателей напрямую из целевой аудитории.

Литература:

1. Назипов, Р.С. Таргетированная реклама в социальных сетях. — СПб.: Билингва, 2016. — 224 с.
2. Карл Сьюэлл, Пол Б. Браун. Клиенты на всю жизнь. — СПб.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 232 с.
3. Facebook Business // Facebook. URL: www.facebook.com/business (дата обращения: 13.04.2017).

Анализ и контроль дебиторской задолженности на примере ООО «Марко»

Сергиенко Ольга Васильевна, студент;

Глушко Елена Владимировна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

Осуществляя хозяйственную деятельность, организации постоянно сталкиваются с необходимостью проведения расчетов с контрагентами. В большинстве случаев оплата отгруженной продукции или предоставленной услуги поступает с течением времени. Учитывая это, за время от момента отгрузки продукции до момента поступления платежей средства организации отвлекаются, как следствие, возникает дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность представляет собой задолженность поставщиков и подрядчиков, работников и физических лиц данной организации. Состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают значительное влияние на оборачиваемость капи-

тала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, и на финансовое состояние организации. Это обуславливает необходимость постоянного мониторинга и анализа дебиторской задолженности, который включает в себя формирование информации о величине, структуре дебиторской задолженности, а также наличии и объемах просроченной задолженности. Информация о дебиторской задолженности, необходимая как для внешних, так и для внутренних пользователей, основывается на данных бухгалтерской отчетности, а также данных аналитического учета [5].

Анализ дебиторской задолженности следует проводить в последовательности, представленной на рисунке 1.

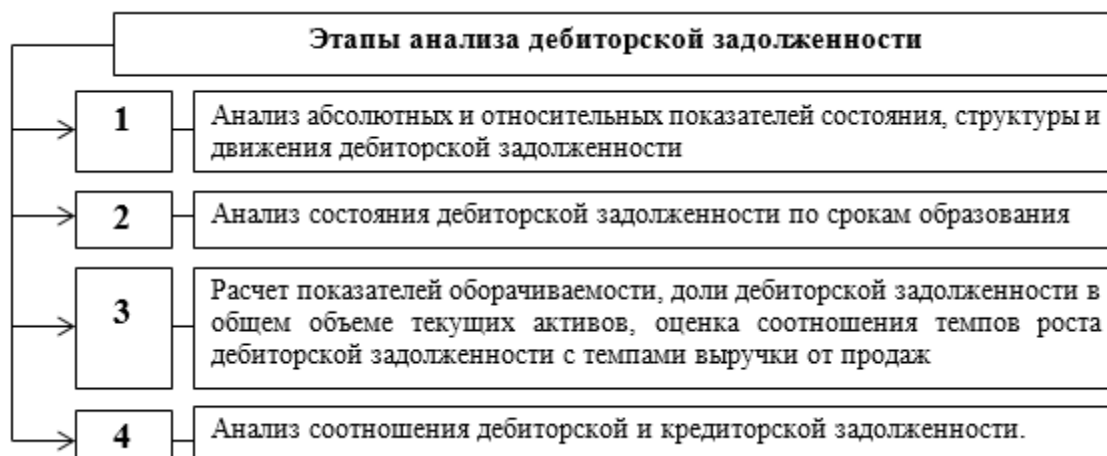


Рис. 1. Этапы анализа дебиторской задолженности

Анализа дебиторской задолженности целесообразно начинать с изучения ее объема, состава, структуры и динамики, что позволяет сделать выводы об изменении общей величины дебиторской задолженности, сумм долгосрочной и краткосрочной задолженности, а также ее отдельных статей.

Особое внимание необходимо обратить на изменение суммы и удельного веса краткосрочной кредиторской задолженности, поскольку их увеличение может быть охарактеризовано как негативное явление. Поскольку, краткосрочная кредиторская задолженность сопряжена, как правило, с большим риском, чем долгосрочная кредиторская задолженность, так как требует более раннего погашения. В свою очередь увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности в динамике может привести к снижению уровня платежеспособности организации и уменьшению ликвидности активов.

Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является группировка долгов по срокам погашения. В случае погашения платежа в течение 12 месяцев после отчетной даты дебиторская задолженность признается краткосрочной, более 12 месяцев — долгосрочной [6]. Цель данного анализа заключается в том, чтобы уменьшить удельный вес задолженности с большим сроком, т. к. с увеличением срока вероятность возврата платежа уменьшается.

Наряду с анализом дебиторской задолженности по сроку предоставления целесообразно проводить ее группировку по времени возврата. Для данного анализа группировку можно проводить следующим образом:

- 1) до 1 месяца;
- 2) от 1 до 2 месяцев;
- 3) от 2 до 3 месяцев;
- 4) свыше 3 месяцев.

Организация самостоятельно устанавливает критерии отбора для получения более точных данных.

Третьим этапом анализа дебиторской задолженности является расчет коэффициента оборачиваемости, который показывает, сколько раз за период организация получила оплату от покупателя в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Снижение данного показателя свидетельствует о дополнительных рисках, которые выражены в возможности невозврата долга [8]. Чем ниже

оборотчиваемость дебиторской задолженности, тем выше будут потребности организации в оборотном капитале для расширения объема сбыта.

Процесс движения денежных средств характеризует показатель периода погашения дебиторской задолженности, который характеризует промежуток времени, в течении которого организация, продав свою продукцию, ожидает поступления денег. Характеристика показателя представлена на рисунке 2.

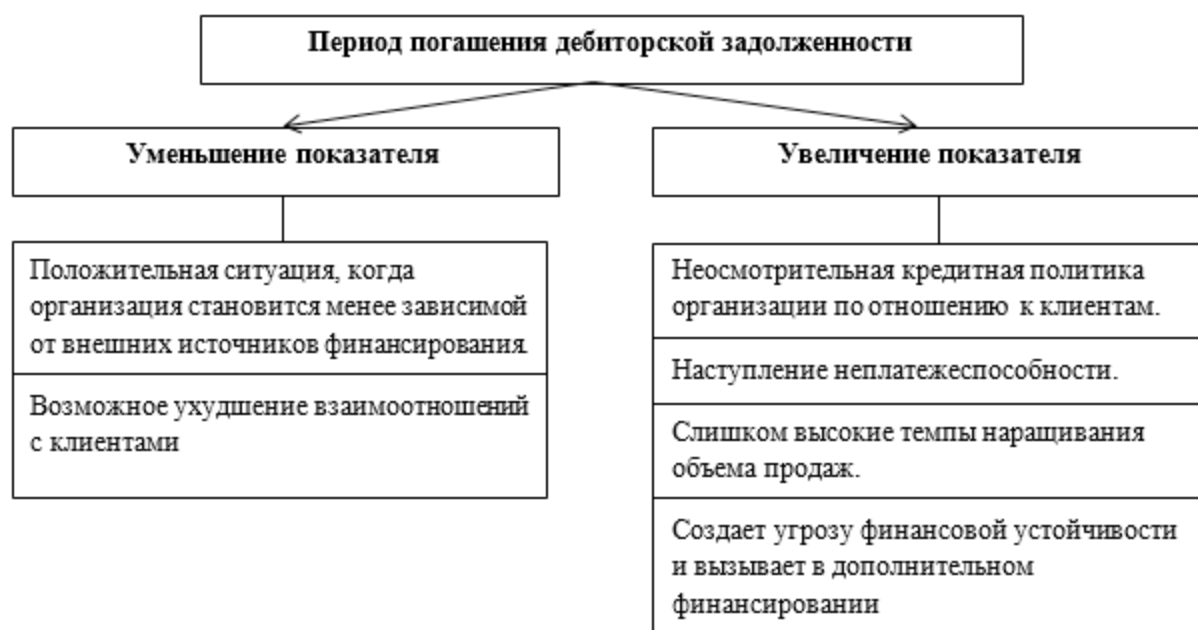


Рис. 2. Период погашения дебиторской задолженности

Из рисунка следует, что чем выше период погашения задолженности, тем дольше организация будет ожидать получение платежа. Что негативно сказывается на состоянии организации. В связи с этим необходимо стремиться снизить этот показатель, что позволит иметь постоянное наличие необходимой суммы денежных средств и значительно снизит вероятность возникновения безнадежной дебиторской задолженности.

Следующим показателем, характеризующим качество дебиторской задолженности, является доля сомнительной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности. Увеличение данного показателя свидетельствует об ухудшении финансового состояния организации из-за снижения ликвидности дебиторов [9].

О ликвидности оборотных активов можно судить исходя из показателя доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов. Увеличение значения этого показателя рассматривается как негативное явление, поскольку говорит о том, что все большая доля оборотных активов временно отвлекается из оборота и не участвует в процессе текущей деятельности организации.

Завершающим этапом анализа дебиторской задолженности является определение соотношения дебитор-

ской и кредиторской задолженности. Наиболее оптимальной ситуацией считается равенство дебиторской и кредиторской задолженностей, так как кредиторская задолженность — источник финансирования дебиторской задолженности [4]. Менее оптимальная ситуация связана с наличием пассивного сальдо, которое рассматривается в качестве своеобразного дополнительного источника финансирования, хотя и не вполне надежного. Наименее оптимальная ситуация обусловлена существованием активного сальдо, которое может быть охарактеризовано как своеобразное дополнительное отвлечение средств из оборота.

Проведем анализ дебиторской задолженности по представленным этапам (см. рис. 1) на примере ООО «Марко».

Этап 1. На основании бухгалтерского баланса ООО «Марко» проведем анализ дебиторской задолженности, а именно, ее состава, структуры и динамики за 2014–2016гг. (табл. 1).

Данные таблицы 1 свидетельствуют о росте задолженности на протяжении анализируемого периода. Так в 2015 году она составила 1206 тыс. руб., что на 84,97 % больше чем в 2014 году. К концу 2016 года дебиторская задолженность возросла до 2306 тыс. руб, что на 91,21 % больше относительно 2015 года.

Таблица 1. Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности в ООО «Марко» за 2014–2016 гг.

Показатель	На конец 2014 г.		На конец 2015 г.		На конец 2016 г.		Темп прироста, %		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014 к 2015 гг.	2015 к 2016 гг.	2014 к 2015 гг.	2015 к 2016 гг.
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т. ч.:	652	100	1206	100	2306	100	+84,97	+91,21	+554	+1100
— расчеты с поставщиками и подрядчиками	258	39,57	415	34,41	907	39,34	+60,85	+118,55	+157	+492
— расчеты с покупателями и заказчиками	394	60,43	693	57,46	1258	54,55	+75,9	+81,52	+299	+565
— расчеты с разными дебиторами и кредиторами	-	-	98	8,13	141	6,11	+100	+43,88	+98	+43

Увеличение общей суммы дебиторской задолженности, в большей степени, произошло за счет повышения уровня задолженности покупателей и заказчиков на 565 тыс. руб., а так же поставщиков и подрядчиков на 492 тыс. руб.

В 2014 году расчеты с покупателями составляют 60,43%, расчеты с поставщиками 39,57% от общей суммы долгов. В 2015 году наблюдается увеличение статей на 75,9% и 60,85% соответственно. На рост общей суммы задолженности повлияло также наличие расчетов с разными дебиторами и кредиторами, которые составили 141 тыс. руб. В 2016 году увеличение дебиторской задолженности прошло по всем статьям.

Следовательно, за анализируемый период наибольший удельный вес в общей величине дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков (в 2014 г. удельный вес задолженности в общей структуре составил 60,43%, 2015 г. — 57,46%, на конец 2016 г. — 54,55%). Значительную долю в структуре дебиторской задолженности ООО «Марко» занимает задолженность поставщиков и подрядчиков (в 2014 г. удельный

вес задолженности в общей структуре составил 39,57%, 2015 г. — 34,41%, на конец 2016 г. — 39,34%). Удельный вес остальных составляющих незначителен.

Таким образом, особое внимание следует уделять дебиторской задолженности, образовавшейся по расчетам с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками. С целью их устранения следует разработать ряд контрольных мероприятий.

Рассмотрим детальнее дебиторскую задолженность, образовавшуюся по расчетам с покупателями и заказчиками (см. табл. 2.).

Представленные данные, позволяют сделать вывод о том, что в структуре задолженности покупателей и заказчиков компания А увеличила задолженность на 54,11%, компания В на 159,4%, компания Г на 16,06%. В свою очередь компания Б уменьшила задолженность на 17,73%. Задолженность прочих покупателей и заказчиков составляет 58,67%. Высокий уровень данного вида задолженности обусловлен спецификой деятельности ООО «Марко». Большую часть клиентов организации состав-

Таблица 2. Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Марко» за 2014–2016 гг.

Показатель	На конец 2014 г.		На конец 2015 г.		На конец 2016 г.		Темп прироста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014 / 2015	2015 / 2016
Расчеты с покупателями и заказчиками, в т. ч.:	394	100	693	100	1258	100	+75,9	+81,52
Компания А	15,8	4	23,1	3,3	35,6	2,83	+46,2	+54,11
Компания Б	70,5	17,89	79,5	11,47	65,4	5,2	+12,77	-17,73
Компания В	50,8	12,89	33,5	4,83	86,9	6,9	-34,05	+159,4
Компания Г	25,8	6,55	13,7	1,98	15,9	1,26	-46,9	+16,06
Прочие покупатели и заказчики	231,1	58,67	543,2	78,4	1054,2	83,8	+135,05	+94,07

Таблица 3. Анализ дебиторской задолженности покупателей и заказчиков по срокам образования в ООО «Марко» за 2016 г.

Наименование контрагента	На конец 2016 г.		в том числе по срокам образования, тыс. руб.			
	тыс. руб.	%	От 0 до 10 дней	От 11 до 30 дней	От 31 до 60 дней	Свыше 60 дня
Компания А	35,6	2,83	35,6	-	-	-
Компания Б	65,4	5,2	-	-	65,4	-
Компания В	86,9	6,9	-	86,9	-	-
Компания Г	15,9	1,26	-	15,9	-	-
Прочие покупатели и заказчики	1054,2	83,8	193,6	334,5	209,1	317
Задолженность покупателей и заказчиков, всего	1258	100	229,2	437,3	274,5	317

ляют физические лица. Представленные данные свидетельствует о необходимости совершенствования кредитной политики ООО «Марко».

Этап 2. На данном этапе анализа дебиторской задолженности классифицируем задолженность покупателей и заказчиков ООО «Марко» за 2016 год по срокам образования (табл. 3).

Данные таблицы 3 показывают, что основную часть дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Марко» составляет задолженность в интервале до 11 до 30 дней в сумме 437,3 тыс. руб. Задолженность со сроком образования до 10 дней составляет — 229,2 тыс. руб., от 31 до 60 дней — 274,5 тыс. руб., свыше 60 дней — 317 тыс. руб. Особое внимание необходимо обратить на задолженность компании Б в сумме 65,4 тыс. руб. которая относится к категории от 31 до 60 дней. Компании А выполняет свои обязательства согласно условиям договора. Однако компании В и Г задерживают оплату по счетам за предоставленные им услуги.

Как видно из таблицы, большая часть клиентов не соблюдают условия договора и задерживают оплату на значительный срок. Это свидетельствует о необходимости

внедрения системы отбора покупателей, что поможет определить риск предоставления отсрочки платежа покупателям.

Этап 3. На данном этапе проводим расчет и рассмотрение оборачиваемости дебиторской задолженности, которая позволит сделать вывод о количестве оборотов долга в течение анализируемого периода, а также рассчитать среднюю продолжительность одного оборота (табл. 4).

Исходя из данных таблицы 5, можно сделать вывод о том, что в 2015 году период погашения дебиторской задолженности составил 14,72 дней, то есть задолженность погашалась в среднем 24 раза в год, в 2016 году период погашения возрос на 6,33 дней и составил 21 день. Длительность оборота дебиторской задолженности в анализируемых периодах увеличилась, что свидетельствует об увеличении срока погашения задолженности и оценивается отрицательно, поскольку свидетельствует об увеличении продаж работ и услуг с отсрочкой платежа. В 2016 году по сравнению с 2015 годом доля сомнительной дебиторской задолженности увеличилась на 21,05% и составила 23% от общей величины дебиторской задолженности.

Доля дебиторской задолженности в объеме оборотных активов в 2016 году увеличилась на 140% и составила

Таблица 4. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Марко» за 2014–2016гг.

Показатель	Ед. изм.	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	Темп прироста, %	
					2014 к 2015 гг.	2015 к 2016 гг.
Сумма дебиторской задолженности	тыс. руб.	652	1206	2306	+84,96	+82,92
Сумма сомнительной дебиторской задолженности	тыс. руб.	-	234	534	+234	+300
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности		0,057	24,46	17,13	+42812,28	-29,97
Период погашения дебиторской задолженности	360\коб	6315,79	14,72	21,02	-99,77	+42,8
Доля сомнительной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности	%	-	19	23	+100	+21,05
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов	%	0,04	5	12	+25	+140

12%, за счет увеличения общего показателя дебиторской задолженности. Увеличение данного показателя говорит о том, что все большая часть оборотных активов временно отвлекается из оборота и не участвует в процессе текущей деятельности ООО «Марко», что является негативным явлением для объекта исследования.

Этап 4. Завершающим этапом анализа дебиторской задолженности является расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который позволит судить о рациональности использования средств в обороте ООО «Марко» (табл. 5).

Таблица 5. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Марко» за 2014–2016 гг.

Показатель	Ед. изм.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Дебиторская задолженность краткосрочная	тыс. руб	652	1206	2306
Кредиторская задолженность краткосрочная	тыс. руб	33	178	861
Разница показателей, тыс. руб. (стр. 1 — стр. 2)	тыс. руб	619	1028	1445
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр. 1 / стр. 2)	оборотов, раз	19,76	6,78	2,68

Согласно расчетным данным таблицы 6 в ООО «Марко» коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности за исследуемый период превышает 1, то есть дебиторская задолженность полностью покрывает кредиторскую. Что является положительным фактом, так как свидетельствует о потенциальной возможности ООО «Марко» своевременно расплачиваться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников.

По результатам анализа состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «Марко» можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений организации с его кредиторами не представляет существенной угрозы стабильности финансового состояния. Тем не менее, динамика роста дебиторской задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений.

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Марко» может достичь благодаря применения следующих методов контроля:

1. расчет планового уровня дебиторской задолженности;
2. изменение размера предоплаты за предоставляемые услуги;
3. обеспечение в виде залога, поручительства, банковской гарантии;
4. внедрение системы скидок и штрафов;
5. анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;
6. анализ потенциальных покупателей;
7. системный анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения и суммам просроченной дебиторской задолженности.

Проведенный анализ позволил определить состав, структуру и динамику дебиторской задолженности ООО «Марко». Результаты проведенного анализа позволят организации контролировать задолженность и своевременно принимать меры по ее устранению. Предложенные методы контроля позволят ООО «Марко» повысить качество расчетов с контрагентами, а также увеличить устойчивость организации.

Литература:

1. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник / Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолец, И.В. Сафонова; ред. С.Р. Богомолец. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: МФПУ «Синергия», 2013. — 716 с. — (Университетская серия).
2. Зотова, Н.Н. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Н.Н. Зотова, О.Т. Зырянова. — Курган: Изд-во КГУ, 2014. — 224 с.
3. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / Т.В. Кириченко. — М.: Дашков и К, 2016. — 483 с.
4. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. — М.: Дашков и К, 2016. — 246 с.
5. Куприянова, Л.М. Оценка эффективности управления дебиторской задолженности [Электронный ресурс] / Л.М. Куприянова, А.Н. Болдырев // Мир новой экономики. — 2015. — № 2. — с. 47–55. — Режим доступа: <http://www.fa.ru/dep/mne/Pages/Arhiv.aspx>.
6. Левшова, С. Бухгалтерский учет: шаг за шагом [Электронный ресурс] / С. Левшова. — СПб.: Питер, 2012. — 223 с.
7. Миславская, Н.А. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. — М.: Дашков и К, 2016. — 590 с. — (Учебные издания для бакалавров).

8. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2010. — 320 с.
9. Шеремет, А.Д. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс]: учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова; ред. А.Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 617 с. — (Высшее образование).

Значение управления человеческими ресурсами в современных условиях функционирования предприятия

Титов Алексей Андреевич, магистрант

Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний России

На современном этапе развития экономики государства, а также в связи с активизацией негативных целенаправленных воздействий на экономическую сферу со стороны ряда иностранных государств и организаций, одним из важнейших условий достижения экономической стабильности и безопасности страны является эффективная система управления. Подобно тому, как государственное управление должно быть нацелено на выполнение субъектами их полномочий и достижение поставленных согласно политическому курсу задач, управление на уровне организаций и предприятий должно представлять собой совокупность различных форм воздействия на основной ресурс компании — человеческий, и быть направленным на достижение имеющихся бизнес-целей.

Именно в современных условиях особое значение для достижения эффективного функционирования организации приобретает человеческая составляющая — непосредственно персонал организации, иными словами человеческий ресурс. В своей функциональной деятельности работники организации реализуют свой трудовой потенциал, используют свои профессиональные навыки, однако отношение к своей трудовой деятельности у каждого из них может отличаться в корне: одни могут быть заинтересованы в росте эффективности производственной деятельности и в развитии организации в целом, в то время как другие могут иметь безразличное отношение к функционированию организации, а порой и создавать препятствия для ее роста, имея своей целью достижение корыстных намерений. Учитывая данное обстоятельство, именно управление человеческими ресурсами представляется как механизм достижения стратегических целей организации путем инвестирования в процесс развития работников, повышения их трудовой мотивации, а также акцентирование особого внимания на роли управленца в процессе организации труда. В своей работе авторы Соколова И.А. и Соколов А.В. отмечают, что в последнее время в сфере управления появляется тенденция, которая подразумевает постепенный, но планомерный переход от традиционных форм управления персоналом к управлению человеческими ресурсами. «В концепции управления персоналом сотрудники рассматривались как легкозаменяемый ресурс,

как издержки, которые необходимо контролировать. Под воздействием таких факторов, как усиление конкуренции, увеличение скорости научно-технического прогресса, расширение глобализации, появление структурных изменений в экономике происходит изменение отношения к персоналу. В XXI веке персонал организации стали рассматривать как ценный стратегический ресурс, ключевой фактор успеха компании». [1, с. 51] Действительно, работник, с его навыками, умениями и потребностями становится основным ресурсом организации, важнейшим хранителем необходимых производственных знаний и способностей, в связи с чем возрастающая роль работника на рынке труда требует изменения подхода к управлению для сохранения и развития конкурентоспособности предприятия. При наличии в организации продуманной и эффективной системы управления человеческими ресурсами, с помощью которой аппарат управления сможет воплотить трудовой потенциал работников, максимально мотивировать их на эффективную трудовую деятельность и сформировать личную заинтересованность в развитии организации, достижение глобальных и текущих бизнес-целей представляется менее затратным во временном и экономическом аспектах, что в условиях сложной экономической ситуации может являться одним из ключевых факторов «выживания» организации, сохранения имеющихся рынков сбыта и завоевание новых, а так же укрепления положения в сфере бизнеса. Кроме того, стоит учитывать, что в современных реалиях развития науки и технологий, техническое обеспечение практически всех конкурирующих предприятий и организаций находится на относительно равном уровне, что позволяет сделать вывод об исключительной значимости человеческой составляющей организации, обеспечивающей в том числе обслуживание технической базы и достижение с ее помощью максимальной производительности.

Достойным примером для изучения и применения в практической деятельности методов управления является профессиональная деятельность выдающегося менеджера Ли Якокки. В своей работе Ли руководствовался принципом «люди, продукт, прибыль», ставя тем самым персонал предприятия на первое место и уделяя ему особое внимание. Именно человеческий капитал знаменитый ме-

неджер считал самым важным в организации, а создание надежной команды являлось основным фактором успеха деятельности предприятия в целом. «Ключ к успеху вовсе не в информации. Он в людях. Поэтому для заполнения высших управленческих постов я подыскиваю лишь неутомимых работяг. Это те самые работники, которые стремятся делать больше, чем от них требуется. Они всегда доступны. Они доступны для людей, с которыми работают, и стараются помочь им возможно лучше выполнять возложенные на них обязанности». [2, с. 195]

Безусловно, для построения эффективной системы управления человеческими ресурсами субъекту управ-

ления необходимо обладать навыками работы с людьми, понимать основные механизмы социального взаимодействия, а также быть готовыми к вложениям в человеческий капитал организации. Однако развитие человеческих ресурсов позволяет также повысить привлекательность организации для новых потенциальных работников и удержания имеющейся ключевой рабочей силы.

Таким образом, управление человеческими ресурсами в процессе менеджмента организации по праву может считаться актуальным средством достижения целей предприятия в условиях имеющейся экономической ситуации.

Литература:

1. Соколова, И. А., Соколов А. В. Управление человеческими ресурсами: актуальные тенденции // Дискуссия. — 2015. — № 5 (57). — с. 51.
2. Ли Якокка. Карьера менеджера. — Минск: Попурри, 2014. — 512 с.

Открытые инновации — бизнес-модель будущего

Филатова Александра Сергеевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Динамично развивающаяся бизнес среда является вызовом для многих компаний в настоящее время. Без постоянного улучшения своей бизнес-модели, поиска путей совершенствования продукта, введения новшеств, ни один бизнес не может выжить. В результате, инновации становятся неотъемлемой частью жизни компаний.

По Шумпетеру, основоположнику теории инноваций, под инновацией понимается осуществление новых комбинаций благ, задающее форму и содержание экономического развития [1]. Возможны следующие виды инноваций:

- 1) изготовление нового, еще неизвестного потребителям продукта;
- 2) внедрение нового метода производства или нового способа коммерческого использования известного продукта;
- 3) освоение нового рынка сбыта;
- 4) открытие нового источника сырья;
- 5) реорганизация, например, обеспечение себе монопольного положения в отрасли посредством создания треста.

В какой бы форме не осуществлялась инновация, это очень трудоемкий, ресурсоемкий процесс. В связи с этим, набирает популярность открытая бизнес-модель. Она используется компаниями для того, чтобы привлечь внешние идеи, снизить издержки и найти новые источники прибыли. Открытая бизнес-модель отличается от типичной закрытой тем, как компании работают с внешними партнерами и получают дополнительную ценность.

Данный подход подробно описывает Генри Чесбро в книге «Открытые бизнес-модели. Как преуспеть в новом инновационном окружении». Он сравнивает две главные функции бизнес-модели — создание ценности и получение части этой ценности — под углом открытой и закрытой бизнес-модели. По мнению автора, стандартные бизнес-модели не могут сейчас создавать столько ценности, сколько могли несколько лет назад по двум причинам: рост издержек на инновации и сокращение жизненного цикла продукта. Выходом из этой ситуации может стать открытая бизнес-модель. На рисунке 1 отражено, что открытая бизнес модель позволяет снизить издержки и ускорить запуск, а большие доходы возможны благодаря лицензированию, продажам или спин-офф.

Открытые инновации наиболее яркий пример открытой бизнес-модели. Под открытыми инновациями подразумевается поиск новшеств, идей вне компании, с помощью различных партнеров. В то время как закрытые инновации подразумевают поиск идей внутри компании путем ведения внутренних разработок усилиями своих сотрудников. Однако в настоящее время это все меньше и меньше работает, так как возросла мобильность знаний и людей, работники все меньше привязаны к своему месту и с легкостью меняют работодателей. Таким образом, возрастает популярность открытых инноваций, когда компании коммерциализируют внешние идеи (рисунок 2).

Таким образом, открытые инновации трансформируют текущие, существующие бизнес-модели. Возьмем понятие

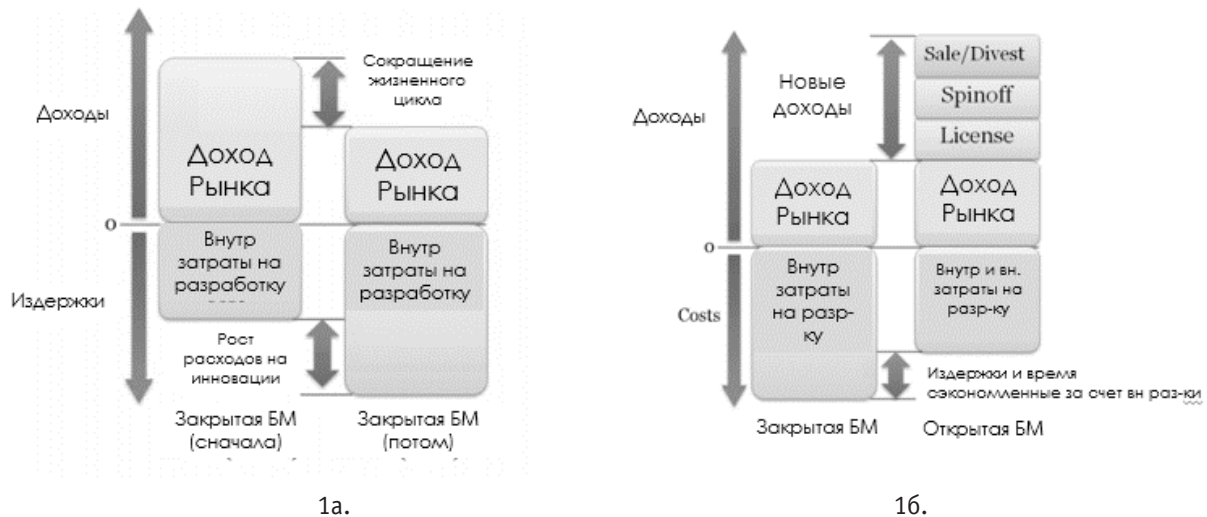


Рис. 1. Закрытая бизнес модель 1а и переход от закрытой бизнес модели к открытой 16 [3, с. 16]

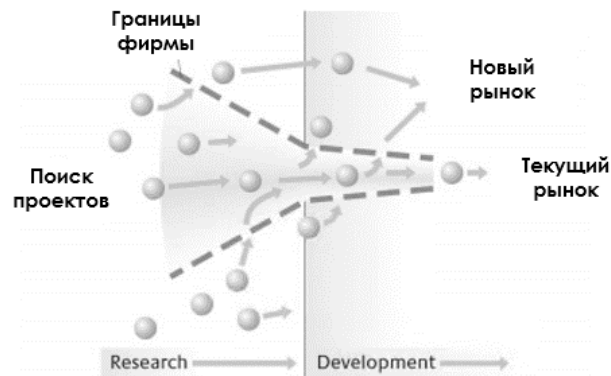


Рис. 2. Подход к поиску идей при открытых инновациях [3, с. 10]

бизнес-модели, сформулированное в книге Остервальдера: «Бизнес-модель описывает то, каким образом организация создает, поставляет и удерживает ценность» [5, с. 56]. Ее составляющие автор представляет в виде канвы, состоящей из 9 блоков, являющимися компонентами бизнес-модели (Рисунок 3).

Открытые инновации оказывают влияние на эти блоки, осуществляют трансформацию бизнес-модели. Есть два пути открытых инноваций — «изнутри компании-вовне», «извне-вовнутрь компании».

Паттерн «извне-вовнутрь компании» имеет влияние на 5 блоков:

- Ключевые партнеры (даже партнеры из других индустрий могут предлагать готовые продукты, патенты, инсайты для внутреннего R&D);
- Ключевые процессы (для налаживания функционирования передачи инноваций необходимо соединения внутренних процессов с внешними участниками);
- Ключевые ресурсы (внедрение практики открытых инноваций конечно же требует дополнительных ресурсов для внешней работы);

- Структура затрат (возможны дополнительные затраты для внешних инноваций, но благодаря этому компания сможет быстрее выпускать новые продукты и увеличить продуктивность внутреннего R&D);

- Каналы (например, использование в качестве партнеров по открытым инновациям сильных компаний с известными именами может быть применимо для увеличения своего инновационного имиджа).

Паттерн «изнутри компании-вовне» оказывает влияние на следующие компоненты бизнеса:

- Ценностное предложение (если у компании есть технологии или разработки, которые не несут ценности внутри компании, они могут быть использованы вовне и сгенерировать дополнительную ценность для бизнеса);
- Ключевые процессы (интеллектуальная собственность, технологии или знания могут использоваться в недостаточной степени, в этой связи организация может сфокусироваться на ключевом бизнесе, отдав вышперечисленное вовне);
- Доход (неиспользуемые инновации или технологии могут помочь сгенерировать дополнительную прибыль).



Рис. 3. Канва бизнес-модели

Многие компании в различных областях начинают смотреть в сторону открытых инноваций. В результате, появляется все больше и больше заинтересованных сторон, и посредников в этом процессе. Например, консалтинговая компания Accenture запустила программу открытых инноваций, которая направлена на объединение стартапов и корпораций. В основном, эта программа касается диджитал проектов. Для компаний это возможность понять какие технологии лучше использовать и как их масштабировать, а для стартапов это возможность роста, выхода на крупных клиентов, увеличение потребителей.

Программа Accenture по открытым инновациям работает с венчурными фондами, акселераторами, университетами, исследовательскими лабораториями для того, чтобы найти стратегические решения для своих клиентов. Они представляют себя как связующий мост в глобальной инновационной системе. Сделки компаний не раскрываются, но Accenture утверждает, что меньше чем за год удалось наладить более 30 удачных партнерств между их клиентами, компаниями из списка Global 2000, и стартапами [2].

Некоторые компании запускают подобные инициативы внутри своей структуры. Например, у BNP Paribas есть лаборатория открытых инноваций (Open Innovation Lab), где предлагаются услуги сторонним компаниям в об-

ласти инноваций, ведутся блоги о трендах, имеется даже собственная акселерационная программа для стартапов. Ключевыми этапами участия в данном процессе являются [4]:

- определение цели;
- поиск и выбор стартапов;
- запуск проекта в Лаборатории;
- запуск проекта по передачи интеллектуальной собственности и формирование планов дальнейшего развития.

Таким образом, банк BNP Paribas добавил в свою бизнес-модель дополнительную ценность благодаря фокусу на открытые инновации не только вовнутрь, но и наружу, продавая эти услуги сторонним компаниям.

Таким образом, во взаимосвязанном мире, открытые инновации открывают возможности для снижения затрат исследований, распределения рисков и для ускорения инновационного развития. Идея открытых инноваций основывается на вере в то, что в мире распределенных знаний, компании не могут полагаться только на собственные исследования и могут получить огромную выгоду от инноваций совместно с партнерами. Данный подход способен принести значительные выгоды во многих областях, включая здравоохранение, ИТ, в проектах некоммерческих организаций и многих других.

Литература:

1. Теория инновационного развития Шумпетера [Электронные ресурсы]. — Режим доступа: <http://ru.ncbase.com/econ/dev.htm> (Дата обращения: 23.01.2017)
2. Accenture Open Innovation [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.accenture.com/us-en/technology-insight-open-innovation> (Дата обращения: 23.01.2017)
3. Chesbrough, H., Open business models: How to thrive in the new innovation landscape, 2006

4. Open Innovation L»Atelier Lab [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.atelier.net/services/labs> (Дата обращения: 23.01.2017)
5. Osterwalder, A., Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, 2010

Основные характеристики антимонопольной политики в России

Филиппова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Шалгина Ольга Романовна, студент;
Шаргунова Ангелина Максимовна, студент
Ульяновский государственный технический университет

Данная статья раскрывает суть антимонопольной политики Российской Федерации, ее основные цели, методы и характеристики, по которым можно сделать вывод о состоянии антимонопольного регулирования в стране.

Ключевые слова: антимонопольная политика, государство, законодательство, конкуренция, монополия, ФАС

The main characteristics of the antimonopoly policy in Russia

This article reveals the essence of the antimonopoly policy of the Russian Federation, its main objectives, methods and characteristics, on which it can be concluded that the state of antimonopoly regulation in the country.

Keywords: antimonopoly policy, the state, legislation, competition, FAS

Монополия — это рыночная структура, в которой одно предприятие контролирует производство и сбыт одного или нескольких видов продукции.

Существует три вида монополии:

1. *Закрытая* — монополия, защищённая от конкуренции юридическими ограничениями, институтом авторских прав и пр.;

2. *Открытая* — монополия, при которой одна фирма единственным поставщиком продукции, но не имеет специальной юридической защиты от конкуренции;

3. *Естественная* — это отрасль производства, которая способна нормально функционировать лишь в отсутствие конкуренции.

Антимонопольная политика — комплекс государственных мер, обеспечение условия для рыночной конкуренции, а также против чрезмерной монополизации рынка, угрожающей нормальному функционированию рыночного механизма.

Основными *целями* антимонопольной политики в РФ является, во-первых, оптимизация экономической структуры рынка, необходимая для поддержания малого предпринимательства и формирования конкурентной среды, во-вторых, корректировка экономических результатов, т. е. устранение административных межрегиональных барьеров, запрет на ограничивающие конкуренцию акты и пр.

Главное *значение* антимонопольного регулирования — это ограничение рыночной власти, для того, чтобы увеличить объемы выпуска и снизить цены.

В России антимонопольное регулирование представлено в 2-х методах:

1. *Прямой метод* — метод, включающий меры по устранению или предупреждению монопольного положения отдельных субъектов на рынке.

2. *Косвенный метод* — финансово-кредитные методы, необходимые для предупреждения и преодоления монополии в экономике.

Система мер антимонопольной политики:

1. *Законодательные меры* — к ним относится: — ограничение контроля над рынком, контроль за слияниями;

— запрет соглашений о ценах, контроль за соглашениями об использовании продукции;

— запрет соглашений о разделе рынков, запреты на установление розничных цен;

— определение набора представляемых услуг, запреты соглашений о предоставлении исключительных прав.

2. *Экономические меры* — к ним относится:

а) *Косвенное регулирование:*

— налогообложение продукции;

— налогообложение сверхприбылей;

б) *Прямое регулирование:*

- установление «потолков цен»;
- установление предела нормы прибыли.

30 июня 2004 г. Правительством РФ был утверждён федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по принятию нормативных правовых актов и контролю за соблюдением антимонопольного законодательства, названный *Федеральной Антимонопольной Службой (ФАС)*.

Основные функции ФАС:

- контроль за соблюдением антимонопольного законодательства;
- надзор и контроль за соблюдением законодательства о естественных монополиях;
- надзор и контроль за соблюдением законодательства о рекламе;
- контроль в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных государственных нужд;
- контроль в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд субъектов РФ и муниципальных нужд;

Антимонопольное законодательство.

Первый закон, касающийся антимонопольного регулирования экономики, появился в России в 1991 году — закон «О конкуренции и ограничении монополистиче-

ской деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 года. Настоящий Закон направлен на обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, поддержки конкуренции, свободы экономической деятельности на территории РФ и на создание условий для эффективного функционирования товарных рынков.

Основные *нормативно-правовые акты антимонопольного законодательства*, действующие на сегодняшний день:

1. Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции»
2. Федеральный закон № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»
3. Федеральный закон № 147-ФЗ «О естественных монополиях»

В заключении стоит отметить, что антимонопольная политика выполняет важнейшие функции в развитии национальной экономики, т. к. создает условия для роста конкурентоспособности отечественных производителей и роста экономики в целом. Но при этом следует обратить внимание на то, что эффективность антимонопольной политики напрямую зависит от развитости национальных рынков и от объективности государственной экономической политики.

Литература:

1. Князева, И. В. «Антимонопольная политика в России» — 2012.
2. Мельников, В. В. «Государственное регулирование национальной экономики» — 2011.
3. Розанова, Н. М. «Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой» — 2011 г.
4. Федеральная антимонопольная служба — ФАС России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://faswalk.fas.gov.ru>

Реформирование пенсионной системы в Российской Федерации

Хамурадов Мовсар Ахметпашович, кандидат экономических наук, доцент;

Ильясов Майрбек Магомедович, студент

Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В данной работе рассматривается очередной этап реформирования пенсионной системы Российской Федерации, на основании которой вводятся новые правила и условия при расчете пенсий.

Ключевые слова: пенсионный фонд, пенсионные коэффициенты, страховая пенсия, пенсионная формула, новые условия, стаж, размер пенсии

Пенсионная реформа — это важный момент, который волнует все население. Ведь каждый налогоплательщик перечисляет определенные денежные средства в Пенсионный Фонд России. И в один прекрасный момент у него появляется возможность получить деньги обратно, только в виде пенсии. Реформа 2015 года является тре-

тью по счету глобальной реформой Пенсионного Фонда РФ, и каждая из этих реформ ознаменовалась введением новых законов и условий по назначению пенсий.

Главные изменения реформы 2015 касаются страховой пенсии, с 1 января 2015 года изменяются условия приобретения право на пенсию, раньше для того чтобы получить

Таблица 1. Условия назначения и расчет размера по разным законам

Закон	Условия назначения	Размер пенсии	Период действия
«Закон о государственных пенсиях в Российской Федерации» № 340–1 от 20.11.1990г	Возраст: мужчины-60 лет, женщины-55 лет; Трудовой стаж: мужчины-25 лет, женщины-20 лет	Расчет стажа и заработной платы до 2001	1991–2001 г.
Закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» № 173-ФЗ от 17.12.2001 г	Возраст: мужчины-60 лет, женщины-55 лет; Страховой стаж — 5 лет	Расчет от перечисленной суммы страховых взносов.	2002–2014 г.
«Закон страховых пенсиях» № 400-ФЗ от 28.12.2014 г	Возраст: мужчины-60 лет, женщины-55 лет; Страховой стаж — 15 лет; Количество пенсионных баллов-30	Расчет от стоимости одного пенсионного балла и их количества.	С 2015 г.

страховую пенсию, достаточно было достичь пенсионного возраста и иметь не менее пяти лет страхового стажа. С 1 января 2015 расширяется круг условий, для того чтобы получить право на это вид пенсии необходимо:

- пенсионный возраст: 55 лет для женщин, 60 лет для мужчин;

- страховой стаж, здесь требования увеличиваются в 3 раза, вместо 5 лет становится 15, но это норма не водится одномоментно, со следующего года будет требоваться 6 лет, потом ежегодно по одному году будет прибавляться и к 2025 мы достигнем максимального требуемого стажа 15 лет;

- третье условия появляется впервые, новое и непривычное для нас и для наших граждан, это необходимость наработать к моменту назначения пенсии не менее 30 пенсионных коэффициентов, то есть баллов, от этих баллов будет зависеть не только право на пенсию, но и размер.

Пенсионные баллы играют ключевую роль в пенсионной формуле, количество этих баллов, рассчитывается

исходя из стажа работы и размера заработной платы, чем больше зарплата и стаж, тем больше баллов накапливается, чем больше баллов, тем больше будет ваша будущая пенсия. В 2016 году требуемая величина баллов составляет 9.

С каждым годом наличие минимальной суммы баллов за страховой стаж будут увеличиваться, так при достижении требуемого стажа, то есть 15 лет количество индивидуальных коэффициентов будет равна 30.

Стоимость каждого балла будет определять правительство, новая формула учитывает в страховой или накопительной части вы держите пенсионные выплаты, причем, чем меньше осталось в накопительной части, тем выше размер получаемой пенсии, также новая формула расчета пенсии будет учитывать, что пенсионные единицы будут начисляться не только за работу. Законом установлено несколько периодов, за которые взносы не уплачиваются, но возмещаются государством в следующих размерах.

Таблица 2. Получение права на страховую пенсию зависит от года назначения страховой пенсии

Год	Минимальный страховой стаж	Минимальная сумма индивидуальных пенсионных коэффициентов	Максимальное значение годового индивидуального пенсионного коэффициента	
			При отказе формирования накопительной пенсии	При формировании накопительной пенсии
2015	6	6,6	7,39	7,39
2016	7	9	7,83	4,89
2017	8	11,4	8,26	5,16
2018	9	13,8	8,70	5,43
2019	10	16,2	9,13	5,71
2020	11	18,6	9,57	5,98
2021	12	21	10	6,25
2022	13	23,4	10	6,25
2023	14	25,8	10	6,25
2024	15	28,2	10	6,25
2025 и позднее	15	30	10	6,25

Таблица 3

Не страховые периоды	Количество баллов за 1 год	Количество лет
— служба в армии и другие приравненные к ней периоды (МВД, ФСБ, МЧС)	1,8	— Без ограничения
— периоды ухода за престарелым (старше 80 лет), инвалидом 1 группы, ребенком инвалидом		— Без ограничения
— период отсутствия трудоустройства жен военно-служащих, сотрудников Консульства		— До 5 лет
— период ухода за 1-ым ребенком		— До 1,5 лет
Период ухода за 2-ым ребенком	3,6	До 1,5 лет
Период ухода за 3-им и каждым последующим ребенком	5,4	До 1,5 лет (в общей сумме не больше 6 лет)

Также в новой модели заложен принцип увеличения пенсии тем, кто добровольно откладывает выход на пенсию и обращается за ее назначением после установленного срока. Для этих работников придумана новая система, за 3 сверхурочных года фиксированная часть вырастит на 19%, страховая на 24%, а за 8 лет фиксированная увеличится уже на 73%, страховая 90%.

Изменения в новой реформе также коснулись и неработающих пенсионеров. С 1 января 2016 года вступил в действие ФЗ 385 «О приостановлении отдельных федеральных актов РФ, и о особенностях выплаты страховой пенсии», согласно этому закону с 2016 года индексация страховых пенсий будет осуществляться только для неработающих пенсионеров. Поэтому согласно этому закону, с 1 апреля водится для страхователей работодателей новая отчетность, то есть с 1 апреля работодатели будут предоставлять отчетность, о том, какие сотрудники у них работают. Это отчетность будет предоставляться ежемесячно до десятого числа каждого месяца, для того чтобы отслеживать какие пенсионеры, получатели страховых пенсий

работают а кто не работают. Что касается работающих пенсионеров, если человек принял решение работать, то ему не будут индексировать пенсию за период его работы, но при выходе окончательно на пенсию, индексации которые сделаны для других пенсионеров будут учтены для этой категории пенсионеров, и они будут получать пенсию уже в индексированном виде, и стой индексацией, которую получили за предыдущие годы другие неработающие пенсионеры.

Суть пенсионной реформы на сегодняшний день состоит в том, что для получения достойной пенсии работать придется долго и с высокими пенсионными отчислениями. Но вопрос стоит еще и в том, чтобы выбрать предприятие, где работодатель честно выплачивает налоги и выдает «белую» зарплату, а не наличные в конвертах.

Пенсионная реформа будет проводиться еще долгое время, но уже сейчас можно сделать важные и не столь утешительные для многих выводы — к трудовому стажу работы требования стали в разы жестче!

Литература:

1. Ерусланова, Р.И. Пенсионное обеспечение в России: учеб. Пособие для вузов / Р.И. Ерусланова, Ф.Н. Емельянова, Р.А. Кондратьева. — М.: Дашков и К, 2008. — 608 с.
2. Захаров, М.Л., Тучкова Э.Г. Пенсионная реформа в России. Экспертное заключение. — М., 2002.
3. Лушникова, М.В. Курс права социального обеспечения: учеб. Пособие для вузов / М.В. Лушникова, А.М. Лушников. — М.: Юстицинформ, 2008. — 600 с.
4. Мачульская, Е.Е. Право социального обеспечения. Перспективы развития. — М.: Городец, 2000.
5. Соловьев, А.К. Пенсионное страхование: учеб. пособие для вузов / А.К. Соловьев. — М.: Норма, 2008. — 400 с.
6. Федоров, Л.В. Пенсионный фонд Российской Федерации: учебник. — М.: Дашков и Ко, 2008.

Факторы и предпосылки развития промышленности Нижнеамударьинского региона

Худайбергана Рухсора Таджибаевна, преподаватель;

Эгамбергана Мохинур Умрбековна, студент;

Пардаева Шахноза Азизовна, студент

Ургенский государственный университет имени Аль-Хорезми (Узбекистан)

Статья посвящена перспективам промышленного развития региона Нижняя Амударья Республика Узбекистан. Рассмотрены их основные факторы — природно-ресурсные. Указана необходимость децентрализации существующего производства. Дан анализ возможности создания новых промышленных отраслей для данного региона.

Ключевые слова: регион Нижняя Амударья, фактор, ресурс, промышленность, новые отрасли

Нижнеамударьинский регион (экономический район) состоит из Республики Каракалпакстан и Хорезмской области. Он находится на северо-западной окраине Узбекистана, граничит на западе с Казахстаном, на юге — с Туркменистаном, на востоке с Навоийской и Бухарской областями. Площадь экономического района, составляя 172,6 тыс. кв. км, занимает 38,4 процентов территории Республики Узбекистан. Население региона 3537,0 тыс. человек, что равно 11,2 процентов от всего населения республики (01.01.2016 г.).

Природные условия Нижнеамударьинского региона разнообразны. Поверхность территории, в основном, состоит из равных, имеются невысокая горная цепь Султан Увайс и некоторые возвышенности. Многовековая хозяйственная деятельность местного населения повлияла на устройство поверхности земли. Издревле здесь было развито оросительное земледелие, посевные площади выровнены, вырыты оросительные и дренажные каналы. Ровный рельеф создает благоприятные условия для территориальной организации промышленных предприятий и транспортных сетей.

Геология Нижнеамударьинского региона представляет очень сложное устройство, вследствие чего ископаемые богатства недр земли разнообразны. Социально-экономическое развитие отдельных регионов зависит от того, в какой степени они обеспечены минеральными сырьевыми ресурсами. Минеральные ресурсы распределены по территории республики крайне неравномерно. В частности, Нижнеамударьинский регион по полезным ископаемым занимает особое место в Узбекистане.

Экономический район в целом богат различными полезными ископаемыми. Так, Республика Каракалпакстан имеет горнорудное химическое сырье и нефтегазовые скопления. В то же время запасы минеральных ресурсов Хорезмской области весьма скромны. Поэтому дефицит минерального сырья препятствует промышленному развитию области.

Наряду с топливно-энергетическими ресурсами в районе имеются также сырьевые возможности для черной металлургии и строительства. Так, на территории горного хребта Султан Увайс имеются залежи железа, меди,

золота, цементная сырье, мрамор, гранит, гипс, строительные материалы, тальк и другие полезные ископаемые. Здесь действует единственный в республике Тебинбулакское месторождения, выход железа в руде составляет 16–18 процента. По прогнозам, запасы железной руд составляют 5 млрд. тонн [1].

Таким образом, основные полезные ископаемые Нижнеамударьинского региона приходится на Республику Каракалпакстан. Как показывают анализы, большое значение для развития на основе минерально-сырьевых ресурсов возможна организация промышленных предприятий не только на территории Каракалпакстана, но и в Хорезмской области. В настоящее время в области действуют промышленные предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции.

Следует отметить, что в регионе имеются все условия для создания горно-химического, нефтегазахимического энергопроизводственных циклов по Н.Н. Колосовскому. Они могут быть основой и для формирования ответствующих кластеров. Однако находится в аридной зоне Средней Азии и не богат водными ресурсами. Единственным источником воды является Амударья. В Нижнеамударьинской районе традиционно развито земледелие, построены крупные оросительные сооружения. От Амударьи по всему региону тянутся множество ирригационных каналов. Самыми крупными магистральными каналами считаются Теунли, Унг киргок, Кизкетган, Октябрь — Арна, Козокдарья, Биринчи Узак, Шават, Палван, Газават, Ташсака. Для более эффективного использования воды Амударьи в сельском хозяйстве построено Туямуйинское водохранилище. При водохранилище действует Туямуйинская электростанция с мощностью 507,0 млн. кВт/ч электроэнергии. Однако функционирования этой ГЭС связано с водным режимом Амударьи. Кроме того, в регионе ограничены возможности для организации водоемких производства.

Как показывают анализы, в Нижнеамударьинском регионе производится всего лишь 4,2 процента общей промышленной продукции республики, в то время как на территории района проживает 11,2 процента населения страны. Поэтому необходимо довести объем промышлен-

ного производства до уровня доли населения. Для этого нужно более эффективное использование внутренних возможностей региона с привлечением иностранных инвестиций, организация совместных предприятий, что поможет обеспечить и занятость населения.

Таким образом, развитие промышленности зависит от влияния различных факторов. Эти факторы включают минеральные ископаемые богатства, трудовые ресурсы, экономическо-географическое положение, экологическое состояние и др. Как уже отмечалось, Нижнеамударьинской район является одной из самых благоприятных с точки зрения наличия богатых природных ископаемых и трудовых ресурсов. Однако, несмотря на это промышленность развито слабо. Регион специализирован на производстве продукции легкой и пищевой промышленности, резко преобладают промышленные предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции.

В развитии промышленности особое внимание заслуживает привлечение иностранных инвестиций. В Нижне-

амударьинской района прямое привлечение иностранных инвестиций несколько запретного из-за сложившейся здесь неблагоприятной экологической обстановки. Представляющая сегодня глобальную угрозу катастрофа Аральского моря вызывает проблемы, препятствующие экономическому развитию района. Решение этой основной проблемы требует усилия не только Узбекистана, но и всего Центральноазиатского региона.

Особо стоит отметить, что регион обладает большими минеральными и трудовыми ресурсами, а это создает большие предпосылки для развития промышленного производства. Используя имеющиеся эти возможности в экономическом районе можно развивать топливно-энергетическую, горнорудную, промышленность и промышленность строительных материалов. Развитие этих отраслей с соответствующей системой инфраструктуры способствует формированию крупного территориально-производственного комплекса, что будет иметь важное значение и для Республики Узбекистана в целом.

Литература:

1. Бектемиров, К. К. Методологические основы регионального социально-экономического развития с учетом экологических особенностей территорий (на материалах Республики Каракалпакстан). Дисс. док. экон. наук. — Нукус., 2008.
2. Минерально — сырьевые ресурсы Узбекистана. Часть 2. — Ташкент: Фан, 1977. — 271 с.
3. Солиев, А., Каршибоева Л. Саноат ишлаб чиқаришининг минтақавий муаммолари (Сирдарё вилояти мисолида). — Гулистон, 2001. — 98 б.

Влияние ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ на слияния и поглощения в банковском секторе

Чигирёва Екатерина Владимировна, магистрант;
Греков Игорь Евгеньевич, доктор экономических наук, доцент
Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева

Данная статья посвящена анализу влияния ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ на слияния и поглощения в банковском секторе. Рассмотрены основные сделки слияний и поглощений за 2014 и 2015 году. Также в данной статье проводится анализ динамики сделок слияний и поглощений российских кредитных организаций в период с 2006 по 2016 годы и оценка изменений в абсолютном выражении. Выявлены тенденции развития банковского сектора Российской Федерации. Сформулированы выводы по вопросам, рассматриваемым в данной статье.

Ключевые слова: слияние, поглощение, присоединение, Центральный Банк, денежно-кредитная политика, лицензия, банковский сектор, консолидация, банк

В настоящее время банковский сектор переживает не легкие времена. Значительное влияние на данный сектор оказал конфликт в Сирии, последствия международных санкций, проблемы с ликвидностью, валютный кризис, а также санация банков со стороны Центрального банка Российской Федерации. Ослабление национальных валют и снижение цен финансовых активов вызвано из-

бытком предложения на рынке нефти, повышением процентной ставки ФРС США, которое в свою очередь привело к еще большему падению цен на нефть. Наблюдается возрастание рисков для ценовой стабильности. Ослабление рубля усиливает рост инфляционных ожиданий. Главной задачей банков является продолжение своей деятельности при сложившихся условиях.

Институциональная среда в банковском секторе меняется в связи с масштабным отзывом лицензий у банков. В течение 2015 года лицензии были отозваны у 93 кредитных организаций. В 2016 году Центральный Банк отозвал лицензии у 29 банков. С каждым годом наблюдается увеличение отзыва лицензий у кредитных организаций. Отличительной особенностью является то, что кредитные организации отдают предпочтение реорганизации в форме слияния или поглощения (присоединения), то есть приобретения одним юридическим лицом другого юридического лица, с прекращением деятельности последнего, и передачей приобретающему юридическому лицу всех прав и обязанностей поглощенного юридического лица.

Банк России направляет свою политику на консолидацию банковского сектора, путем уменьшения числа мелких банков. Он вводит ограничения на минимальный размер капитала банков, а также одновременно стимулирует процессы слияния и укрупнения оставшихся. Предполагается, что консолидация банковской сферы продолжится и при ужесточении регулятором контроля над соблюдением обязательных нормативов, не смотря на то, что на продолжении всего прошлого года было закрыто около 100 банков. По мнению Всемирного Банка, финансовый сектор в Российской Федерации останется крайне уязвимым вплоть до конца 2017 года.

Основной целью развития банковского сектора в Российской Федерации является повышение его конкурентоспособности и эффективности в сложившихся условиях. Данное развитие напрямую будет связано с процессами слияний и поглощений (присоединений). Слияния и присоединения, как способ реорганизации кредитных организаций, может быть одним из методов повышения капитализации кредитных организаций, а также оптимизации операционных затрат. Также сделки слияний и присоединений являются одним из вариантов решения проблемы неработающих активов с помощью дополнительного стимулирования для активизации данных процессов.

Сделки слияний и поглощений (присоединений) банков, которые осуществляются эффективно, помогают повышать адаптационные возможности банковского сектора в целом. Политика Центрального Банка по отношению к величине обязательных экономических нормативов банков, а также размеру капитала напрямую связана с перспективами развития банковских слияний и поглощений (присоединений). Также на эффективность проведения сделок слияния и поглощения (присоединения) оказывает влияние уровень экономического развития страны. В основном банки обращаются к процедуре слияния и поглощения (присоединения) в том случае, если собственные ресурсы и возможности организации исчерпаны.

В период кризиса для крупных банков открываются новые возможности по санированию проблемных банков, а также приобретению банков-конкурентов по сниженным ценам. По данным Центрального банка, за 2015-й и прошедшую часть 2016 года комитет банковского надзора ЦБ не получал обращений от соискателей новых банков: число желающих открыть с нуля банковский бизнес в России было равно нулю. Последние выдачи лицензий, по данным Банка России, были в 2014 году. Это объясняется тем, что сейчас в период кризиса многие банки выставлены на продажу, поэтому сделки слияний и поглощений в банковском секторе являются более частыми, чем создание нового банка. Кроме того, сделки слияний и поглощений выгоднее еще и по той причине, что созданный с нуля банк на протяжении двух лет не имеет права привлекать вклады физических лиц. Сделки слияний и поглощений опасны лишь тем, что покупатель не может быть полностью уверен в чистоте приобретаемого актива, но при сегодняшней ситуации, когда цены находятся на минимальном уровне, данный риск не имеет большого значения.

Представим основные сделки слияний и поглощений в Российской Федерации за 2014 и 2015 годы в таблице 1.

Таблица 1. Основные сделки слияний и поглощений в Российской Федерации 2014–2015 гг.

2014		2015	
Покупатель	Объект сделки	Покупатель	Объект сделки
Бинбанк	Москомприватбанк	Бинбанк	МДМ Банк
Банк «Енисей»	Банк «Балтика» и Н-Банк	Группа Бин	НФП Райффайзен
Банк «Город»	Фреско Банк	Бинбанк	Уралприватбанк
Российский капитал	ДжиИ мани банк	Бинбанк	Группа Европлан
Совкомбанк	Еврокапитал-альянс	Промсвязькапитал	Возрождение
Банк Уздан	Банк «Открытие» и Новосибирский муниципальный банк	Промсвязьбанк	Первобанк
Ханты-Мансийский банк	Байкалинвестбанк, СКА-банк, Тверь-универсалбанк и Уралприватбанк	Промсвязьбанк	АвтоВАЗбанк
Рост Банк	М Банк	Владимир Коган	Уралсиб
Российский кредит	КИТ Финанс	Артём Аветисян	Юниаструм банк
Абсолют банк	Банк «Европейский»	Межрегионбанк	Региональный банк сбережений

Банк Санкт-Петербург		Верхневолжский	Ярославич
		СМП банк	Инвесткапиталбанк
		Углеметбанк	Нерюнгрибанк
		Экспобанк	МАК-Банк
		Альфа-банк	Балтийский банк
		Промсбербанк	ООО «СК-Оранта»
		Открытие холдинг	Петрокоммерц

На основе официальных данных Центрального Банка Российской Федерации проведем анализ динамики слияний и поглощений кредитных организаций за последние

10 лет. Динамика слияний и поглощений российских кредитных организаций за период 2006–2016 годы представлена в таблице 2.

Таблица 2. Динамика слияний и поглощений российских кредитных организаций в 2006–2016 гг.

Дата	Количество действующих кредитных организаций	Количество банков	Количество небанковских кредитных организаций	Количество слияний	Количество поглощений
01.01.2006	1253	1205	48	0	381
01.01.2007	1189	1143	46	2	389
01.01.2008	1136	1092	44	2	397
01.01.2009	1108	1058	50	2	402
01.01.2010	1058	1007	51	2	414
01.01.2011	1012	955	57	2	433
01.01.2012	978	922	56	2	451
01.01.2013	956	897	59	2	458
01.01.2014	923	859	64	2	469
01.01.2015	834	783	51	2	476
01.01.2016	733	681	52	2	504

Анализ динамики слияний и поглощений кредитных организаций за последние 10 лет показывает, что с каждым годом увеличивается число ликвидированных организаций. Отличительной черной данной динамики является то, что реорганизация кредитных организаций в большей степени происходит в форме присоединения (поглощения).

Наблюдается тенденция роста сделок присоединения (поглощения) на исследуемом периоде.

Оценка изменений в абсолютном выражении, которые произошли в числе кредитных организаций, количестве слияний и присоединений (поглощений) в Российской Федерации в 2006–2017 годах представлены в таблице 3.

Таблица 3. Абсолютные показатели изменения количества действующих кредитных организаций и количества слияний и поглощений

Дата	Количество действующих кредитных организаций	Количество банков	Количество небанковских кредитных организаций	Количество слияний	Количество поглощений
01.01.2006	-64	-62	-2	+2	+8
01.01.2007	-53	-51	-2	0	+8
01.01.2008	-28	-34	+6	0	+5
01.01.2009	-50	-51	+1	0	+12
01.01.2010	-46	-52	+6	0	+19
01.01.2011	-34	-33	-1	0	+18
01.01.2012	-22	-25	+3	0	+7
01.01.2013	-33	-38	+5	0	+11
01.01.2014	-89	-76	-13	0	+7
01.01.2015	-101	-102	+1	0	+28
ИТОГО	-520	-524	+4	+2	+123

Исходя из данных, которые приведены в таблицах, можно сделать вывод о том, что в период с 2006 года по 2016 год происходит уменьшение действующих кредитных организаций на 520. Количество банков уменьшилось на 524. Количество небанковских кредитных организаций на протяжении рассматриваемого периода изменялось неравномерно, их увеличение составило 4. Наибольшее уменьшение числа банков и действующих кредитных организаций приходится на 2015 год.

Исходя из проанализированных данных, можно сделать вывод о том, что количество сделок слияния и поглощения (присоединения) на протяжении десяти лет увеличивалось, однако по сравнению с 2014 годом в 2015 году общая стоимость сделок снизилась на 29%, в связи с уменьшением стоимости банков.

Для того чтобы поддерживать устойчивость банковского сектора банкам необходимо урегулировать накопленную задолженность, а также стимулировать приток средств в свои портфели. Также для поддержания стабильности необходимо стимулировать слияния и поглощения мелких банков за счет повышения требований к минимальному размеру капитала.

Движущими силами на рынке слияний и поглощений (присоединений) являются внутренняя консолидация и экспансия иностранных банков. Процессы консолидации в банковской сфере продолжаются и будут продолжаться. Это наиболее актуально в кризисных условиях, происходящих на данный момент.

Литература:

1. Ефимова, Л. Г., Алексеева Д. Г. Банковское право: уч. для бакалавров. — М.: Проспект, 2014. — 320 с.
2. Интерес к созданию банков сошел на нет [Электронный ресурс], / Ю. Локшина // Ассоциация Российских Банков. — URL: <http://arb.ru/> (дата обращения 24.03.2016).
3. Итоги работы банковского сектора в 2015 году и прогнозы на будущее [Электронный ресурс]/ И. В. Смайлов// РИА Рейтинг. — URL: http://riarating.ru/banks_study/20151225/630005336.html (дата обращения 06.04.16).
4. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 06.04.16).
5. РИА Рейтинг: прогноз по банковскому сектору на 2016 год [Электронный ресурс]/ Г.А. Сысоев // РИА Рейтинг. — URL: http://riarating.ru/banks_study/20160118/630006472.html (дата обращения 07.04.16).
6. Степанов, П. А. Процессы банковских слияний и поглощений: этапы развития и современные тенденции // Молодой ученый. — 2014. — № 19. — с. 369–371.

Организация и способы ведения бухгалтерского учета затрат на обычные виды деятельности предприятия в производственной сфере

Шелудякова Светлана Алексеевна, магистрант
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье определены нормативные основы учёта затрат на предприятии, рассмотрены вопросы организации бухгалтерского учёта затрат на производственном предприятии (в т. ч. использование счетов учёта затрат и способы группировки издержек производства), а также методы учёта затрат. Обозначены последние изменения в законодательстве в области учёта затрат для малых предприятий.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт затрат, организация учёта затрат, способы ведения учёта затрат, порядок учёта затрат, счета учёта затрат, учёт затрат в производственной сфере, методы учёта затрат

Учёт затрат на производство и калькулирование себестоимости произведённой продукции осуществляется с целью управления себестоимостью и позволяет обеспечивать руководство предприятия необходимой оперативной информацией для его осуществления. Организация бухгалтерского учёта затрат призвана создать учётную систему, которая будет обеспечивать потребности стратегического управления, контроля и планиро-

вания деятельности предприятия в целом и её структурных единиц в частности.

Для современных российских предприятий проблема эффективного управления издержками приобретает всю большую актуальность. Это связано с нестабильной экономической ситуацией в стране, ростом стоимости ресурсов, ростом конкуренции и прочими факторами, осложняющими условия выживания и деятельности пред-

приятий. Особую значимость данный вопрос приобретает для производственных предприятий, что связано с их большей ресурсоёмкостью и сложностью производственного цикла. Соответственно, на эффективность управления непосредственно влияет организация и способы ведения бухгалтерского учёта затрат, позволяющие умело использовать имеющиеся возможности в рамках законодательства для достижения целей предприятий. Данный вопрос и будет рассмотрен автором в рамках статьи.

Учёт затрат на производство входит в состав общей системы бухгалтерского учёта предприятия. Бухгалтерский и производственный учёт имеют единые процедуры документального оформления хозяйственных операций и их стоимостной оценки, а соответственно тесно связаны между собой. Учёт при этом имеет управленческую ориентацию.

Основными принципами организации учёта затрат на производство продукции являются одинаковая методологии учёта в течение года, правильность разграничения текущих затрат и капитальных вложений, полнота отражения всех хозяйственных операций, верное отнесение расходов к соответствующим отчётным периодам, регламентация состава затрат.

Основными нормативными документами, регулирующим учёт затрат в РФ, является ПБУ 10/99 «Расходы организации» и налоговый кодекс. В ПБУ изложены основополагающие принципы формирования себестоимости, определяется перечень расходов, которые могут быть отнесены на себестоимость, а также затрат, которые осуществляются из других источников финансирования (чистая прибыль, специально созданные фонды предприятия, целевое финансирование). Также ПБУ регламентирует порядок начисления амортизации по основным средствам и материальным активам, устанавливает тарифы отчислений на социальные нужды. Состав затрат, а также более подробные вопросы учёта отражены в отраслевых нормах.

Также принципы организации учёта затрат на конкретном предприятии отражаются в учётной политике данного предприятия в соответствии с требованиями ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации», основными из которых являются требования полноты и рациональности. Кроме того при организации учёта затрат необходимо ориентироваться и на требования части 1 статьи 13 закона «О бухгалтерском учёте», который говорит о том, что бухгалтерская отчётность предприятия призвана давать достоверное представление о финансовом положении и финансовом результате данного экономического субъекта [1]. В соответствии с частью 7 статьи 8 закона «О бухгалтерском учёте» для обеспечения сопоставимости бухгалтерской отчётности учётная политика не может меняться предприятием в течение года, а нововведения могут быть введены только с начала следующего отчётного года.

Организация учёта затрат на производство осуществляется с учётом таких факторов как вид деятельности конкретного предприятия, структура управления, правовая форма предприятия и т. д. Она включает систему

бухгалтерских синтетических и аналитических счетов затрат, которые используются предприятием, а также используемые подходы к группировке издержек.

Счета учёта затрат на производство отражены в III Разделе Плана счетов бухгалтерского учёта «Затраты на производство». В основном используются калькуляционные счета 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» и собирательно-распределительные 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве». Однако каждая организация определяется свой план счетов по затратам с учётом собственных потребностей и руководствуясь нормативным Планом счетов [5].

На крупных и средних предприятиях помимо перечисленных используются также счёт 97 «Расходы будущих периодов», счёт 46 «Выполненные этапы по незавершённым работам», счёт 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» [5]. Расходы учитывают по дебету перечисленных счетов, списание расходов — по кредиту, в конце месяца затраты, учтённые на собирательно-распределительных счетах 25, 26, 28, 97 списываются на счета основного и вспомогательного производств. Далее с кредита счетов 20 и 23 списывают фактическую себестоимость продукции (работ, услуг), сальдо этих счетов отражает величину затрат в незавершённом производстве.

Отдельно необходимо остановиться на особенностях применения счетов 46 и 40. Счёт 46, как правило, используется в строительных, проектных и прочих организациях, которые осуществляют работы долгосрочного характера. Расчёты при этом зачастую производятся по этапам работ. Счёт 40 используется для учёта произведённой продукции (работ, услуг) и выявления отклонений фактической себестоимости от нормативной/плановой. Данный счёт применяется предприятиями по необходимости. Его преимуществом является возможность не проводить достаточно сложные расчёты отклонений фактической себестоимости от плановой.

На малых предприятиях используется, как правило, значительно меньше счетов. В основном это счета 20, 26, 97, а иногда используется только 20 счёт.

Необходимо отметить, что в 2016 г. был упрощён порядок ведения бухгалтерского учёта для субъектов малого предпринимательства и некоторых прочих предприятий (сфере деятельности которых не предполагает наличие существенных остатков материально-производственных запасов), в том числе в области учёта затрат в соответствии с информационным сообщением от 24.06.2016 № ИС-учет-3 «Об упрощении ведения бухгалтерского учёта субъектами малого предпринимательства и рядом иных организаций». В соответствии с нововведением такие предприятия имеют право принимать материально-производственные запасы к бухгалтерскому учёту по цене поставщика, ранее же принимались только по фактической себестоимости. Другие затраты, связанные с приобретением материально-производ-

ственных запасов (МПЗ), включаются в состав расходов по обычным видам деятельности в периоде их возникновения и в полном объеме.

При упрощенном способе оприходование приобретенных МПЗ отражается по дебету счёта 10 «Материалы» и кредиту счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» по цене поставщика. Другие затраты, связанные напрямую с приобретением МПЗ, отражаются по дебету счёта 20 (либо других счетов учёта затрат на производство) и кредиту счетов учёта расчётов с контрагентами, персоналом и пр. в периоде возникновения в полном объеме [5].

В соответствии с новым порядком малые предприятия получили возможность включать стоимость затрат на производство и подготовку к продаже в состав расходов по обычным видам деятельности в полном объеме по мере осуществления затрат на них. Ранее данные затраты учитывались в качестве МПЗ до фактического их расходования.

Предприятия могут самостоятельно выбирать, какие способы ведения учёта будут применять с учётом действующего законодательства.

Рассмотрев вопрос применения счетов учёта затрат, целесообразно перейти ко второй составляющей организации производственного учёта на предприятии, а именно, к порядку группировки издержек по объекту затрат. При этом учёт может осуществляться по видам затрат, местам их возникновения, центрам ответственности и по носителям затрат.

Учёт издержек по видам предполагает их разделение на материальные затраты, амортизационные отчисления, расходы на оплату труда, социальные отчисления с заработной платы, прочие расходы [3]. Данный метод учёта позволяет проводить анализ структуры себестоимости, а также и определять возможности их снижения.

Учёт издержек по местам возникновения предполагает разделение, учёт, планирование и нормирование затрат по структурным подразделениям, что позволяет эффективно осуществлять контроль и управление затратами. Местом возникновения затрат может быть рабочее место, цех, отдел, бригада, участок и тому подобное. Данный метод позволяет осуществлять контроль и управление затратами в разрезе структурных подразделений, а также распределять накладные расходы между видами продукции, что важно при калькулировании.

Учёт по центрам ответственности предполагает осуществление учёта затрат по сегментам предприятия, за результаты каждого из которых отвечает конкретный руководитель. Цель использования данного метода состоит в возможности отнесения ответственности на конкретное лицо при отклонении затрат сегмента от планового значения.

Учёт затрат по носителям предполагает осуществление учёта по видам продукции (работ, услуг) данного предприятия. Порядок распределения затрат и действующая

учётная политика определяет перечень необходимых синтетических счетов и субсчетов к ним.

Способы ведения бухгалтерского учёта подразумевают целый комплекс вопросов, в том числе касаются методов учёта затрат, способов начисления амортизации, методы оценки списания запасов и прочие.

В рамках данной статьи остановимся подробнее на методах учёта затрат. Российские компании в основном используют один из перечисленных ниже методов учёта:

1. Попроцессный метод.
2. Позаказный метод.
3. Попередельный метод.
4. Нормативный метод.

Первый метод (попроцессный) применяется в основном на предприятиях, где номенклатура товара небольшая, а незавершенное производство либо незначительно, либо отсутствует. При этом как прямые, так и косвенные затраты относятся на весь объем выпущенной продукции. Себестоимость единицы продукции, соответственно, рассчитывается делением совокупной суммы затрат на общий объем производства.

Позаказный метод применяется в мелкопартийном или индивидуальном производстве. В качестве примера можно привести сферу машиностроения, в которой изделий изготавливаются в основном по индивидуальным чертежам. При использовании данного метода прямые затраты аккумулируются на самом заказе, а косвенные — в месте возникновения затрат. Себестоимость заказа калькулируется из прямых и косвенных затрат, распределяемых в соответствии с утверждённой базой распределения, которой зачистой является коэффициент трудоёмкости.

Следующий метод (попередельный) является основным на предприятиях с большим количеством производственных стадий, а значит имеющих потребность в калькуляции себестоимости полуфабрикатов. При этом прямые и косвенные затраты учитываются по каждому переделу, а совокупные затраты предприятия аккумулируются на последнем переделе. Одним из примеров таких предприятий является отрасль металлопроката.

И, наконец, нормативный метод учёта состоит в учёте производственных затрат по нормативным калькуляциям. Себестоимость рассчитывается как сумма нормативных затрат и отклонений от них, а также принятых изменений этих норм. Определение отклонений от существующих норм осуществляется с помощью оперативного учёта. При использовании данного метода анализируются отклонения фактических показателей затрат от нормативных, что позволяет выявить слабые места в деятельности предприятия.

В данной статье автор рассмотрел основные вопросы организации учёта производственных затрат в бухгалтерском и управленческом учёте, а также методы учёта затрат, затронув в том числе недавно введённые изменения в данной области, а также специфику учёта для различных предприятий.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 23.05.2016 г.).
2. Налоговый кодекс РФ от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ.
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (с изменениями и дополнениями от 06.04.2015 г.).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (с изменениями и дополнениями от 18.12.2012 № 164н).
5. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
6. Информационное сообщение Минфина России от 24.06.2016 № ИС-учет-3 «Об упрощении ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства и рядом иных организаций».

Оценка кадровых рисков

Шпилова Ирина Анатольевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Понятие «риск» имеет многолетнюю историю и насчитывает века. За время своего существования он стал экономической категорией и его анализом, оценкой и прогнозированием занимаются исследователи во всем мире. Различают классическое понимание риска (как угрозы неблагоприятного исхода события) и неоклассическое (как вероятность отклонения от запланированного результата). В России с переходом к рыночной экономике интерес к управлению рисками вызывает все больший интерес. Помимо того, появилась необходимость изучать не только материальные риски, но и нематериальные, особенно риски, связанные с человеческим фактором.

Во многих исследовательских работах, как и у многих в сознании преимущественно имеются два противоположных друг другу взгляда на сущность риска. С одной стороны, риск представляется в виде возможной неудачи, опасности, материальной и другой потерей, которые могут произойти во время реализации выбранного решения, с другой — отождествляется с ожидаемой удачей и положительным исходом.

1. Риск как убыток. Достаточно много определений, которые выдвигали исследователи, обозначают что риску характерна такая особенность как опасность и возможная неудача. Например, Н. В. Хохлов дал следующее определение: «Риск — это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом». П. В. Гробов отмечает: «Под риском принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности». Л. Растрин и Б. Райзберг в своем труде указывают, что риск представляет собой ущерб, возможные потери тем самым показывая, что они придерживаются классической теории предпринимательского риска.

2. Риск как удача. Но тем не менее определения, которые были представлены выше не передают всей сущности и содержания риска. Наиболее удачную и емкую трактовку предложил Л. Н. Темпан: «Риск — это вероятность отклонения от запланированного результата» [1].

По некоторым данным, кадровые риски составляют приблизительно до 80% от всех рисков.

Е. С. Жариков и А. А. Парамонов считают, что первоначально кадровая деятельность не рассматривалась как область основного риска, другими словами, область, где ошибки происходят на результатах деятельности организации. Только лишь недавно появилось понимание, что успешность организации напрямую зависит от их отношения к управлению персоналом как к категории повышенного риска. Такой подход к кадровым угрозам с такой точки зрения начали разделять исследователи и руководители предприятий [2].

Чтобы сократить ошибки, руководству организации стоит особо внимательно следить за кадровой работой как причиной возникновения рисков ситуаций. Поэтому целесообразно дать этим рискам определение.

Основными факторами, которые влияют на появление кадровых рисков, по мнению М. Ю. Хромова являются [3]:

1. Внутренние — это факторы, которые определяют проявления рисков. Эти факторы являются управляемыми, то есть она непосредственно зависят от менеджмента компании и косвенно от внешних факторов.

2. Внешние — это факторы, которые определяют степень риска. Эти факторы считаются неуправляемыми, то есть они не зависят от менеджмента компании, но при этом определяют кадровую политику организации.

Процесс управления кадровыми рисками в общем виде состоит из следующих этапов:

1. Идентификация рисков (определение потенциальных видов кадровых рисков, имеющих место в организации).
2. Количественная оценка риска (установление уровня каждого конкретного вида кадрового риска).
3. Формирование системы методов управления рисками (разработка конкретных мероприятий и технологий, позволяющих минимизировать уровень кадровых рисков).

В данной статье автор для оценки кадровых рисков предлагает использовать вероятность наступления риска (V_i) и важность риска (P_i). Оценка по данным параметрам осуществляется субъективно, что может быть и осуществимо при экспертной оценке. Важность риска (P_i) определяется по шкале от 0 до 5. Вероятность наступления (V_i) определяется по параметрам, которые указаны в таблице 1.

Таблица 1. Шкала вероятности наступления

0	риск не наступит
25	риск возможно наступит
50	ситуация неопределенности
75	риск скорее всего наступит
100	риск наступит

С помощью данного метода оценки автором была проведена оценка кадровых рисков предприятия ОАО «Томскнефть» ВНК. Результатом реализации оценки является формирование характеристики кадровой безопасности организации, отражающую рискогенный образ организации, ее персонала, системы управления персоналом, где кадровые риски оценены по критериям вероятности и величины последствий от их проявления.

Было сформировано 5 групп кадровых рисков, каждая из которых включает в себя несколько рисков. С результатами оценки можно ознакомиться в таблицах, с которыми можно ознакомиться ниже.

Таблица 2. 1-я группа рисков. Риски набора и отбора персонала

Риски набора и отбора персонала	V_i	P_i	W_i	$W_i \cdot V_i$
Недобросовестный наем персонала	25	5	0,22	5,5
Неблагонадежность набранных сотрудников	75	5	0,22	16,5
Риск подбора персонала недостаточной квалификации	50	5	0,22	11
Перебор кандидатов для должности	25	4	0,17	4,25
Недостаточно показательный конкурс кандидатов	50	4	0,17	8,5
Итого		23		45,75

Таким образом, риски набора и отбора персонала составили 45,75.

Таблица 3. 2-я группа. Риски обучения и развития персонала

Риски обучения и развития	V_i	P_i	W_i	$W_i \cdot V_i$
Риск перегруженности (без отрыва от работы)	75	2	0,12	9
После обучения отсутствие желания приступить к работе	25	5	0,29	7,25
Риск неиспользования полученных знаний на рабочем месте	75	5	0,29	21,75
Низкая эффективность обучения	25	5	0,29	7,25
Итого		17		45,25

Таким образом, риски обучения и развития персонала составили 45,25.

Таблица 4. 3-я группа. Риски адаптации персонала

Риски адаптации персонала	Vi	Pi	Wi	Wi*Vi
Отсутствие системы адаптации	25	5	0,19	4,75
Неподходящий наставник	50	5	0,19	9,5
Риск увольнения сотрудника в период адаптации	50	5	0,19	9,5
Слишком большой объем на начальном этапе делегированных полномочий	25	3	0,1	2,5
Осознание неправильно выбранной работы профессии (работы) или разочарование	75	5	0,19	14,25
Стресс	75	4	0,15	11,25
Итого		27		51,75

Таким образом, риски адаптации персонала составили 51,75.

Таблица 5. 4-я группа. Риски мотивации и оценки персонала.

Риски мотивации и оценки персонала	Vi	Pi	Wi	Wi*Vi
Неверно поняты трудовые мотивы	50	4	0,11	5,5
Отсутствие продуманной компенсационной политики	25	5	0,14	3,5
Восприятие несправедливой оплаты	25	4	0,11	2,75
Недостаточность средств для поддержания для высокой мотивации к труду	25	5	0,14	3,5
Риск демотивации персонала	25	5	0,14	3,5
Риск восприятие оценки со стороны персонала как несправедливой	50	4	0,11	5,5
Риск восприятия необъективности к оценке	50	4	0,11	5,5
Риск манипулирования персонала с целью получения вознаграждений	25	5	0,14	3,5
Итого		36		33,25

Таким образом, риски мотивации и оценки персонала составили 33,25.

Таблица 6. 5-я группа. Риски высвобождения

Риски высвобождения	Vi	Pi	Wi	Wi*Vi
Риск перехода на работу к конкуренту	25	5	0,26	6,5
Риск социальной напряженности в оставшемся коллективе	50	4	0,21	10,5
Репутационный риск	75	5	0,26	19,5
Разглашение конфиденциальной информации	75	5	0,26	19,5
Итого		19		56

Таким образом, риски высвобождения составили 56.

Для определения кадровых рисков для предприятия ОАО «Томскнефть» ВНК внесем ранее полученные данные по каждой группе риска для получения итогового результата.

Таблица 7. Оценка кадровых рисков ОАО «Томскнефть» ВНК

Оценка кадровых рисков	Vi	Pi	Wi	Wi*Vi
Риски набора и отбора персонала	45,75	5	0,2	9,15
Риски обучения и развития персонала	45,25	5	0,2	9,05
Риски адаптации персонала	51,75	5	0,2	10,35

Риски мотивации и оценки персонала	33,25	5	0,2	6,65
Риски высвобождения	56	5	0,2	11,2
Итого		25		46,4

Таким образом, кадровые риски для ОАО «Томск-нефть» ВНК составили 46,4.

В результате мы можем увидеть, что рискогенность, существующая на предприятии, в системе управления пер-

соналом составляет 46,4%. Данный результат свидетельствует о том, что на предприятии существует опасность, связанная с управлением персоналом. В связи с этим, предприятие должно предпринять адекватные меры по их минимизации или полностью искоренить.

Литература:

1. Тэпман, Л.Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.А. Швандера. — М.: Юнити-Дана, 2002. — 380 с.
2. Жариков, Е.С., Парамонов А.А. Риски в кадровой работе: Книга для руководителя и менеджера по персоналу. — М.: МЦФЭР, 2005. — 288 с.
3. Хромов, М.Ю. Причины возникновения кадровых рисков [Электронный ресурс]. — URL: <http://prosvet.su/articles/personal/article2/>.

Обзор технологии блокчейн в качестве инструмента таможенного администрирования

Яковлева Екатерина Юрьевна, студент

Научный руководитель: Сергеев Игорь Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенных операций и таможенного контроля

Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

Последовательная интеграция российской экономики в международное экономическое пространство путем вступления в ВТО, создания ЕАЭС и взятия на себя обязательств по либерализации внешнеторговых отношений требует качественного совершенствования таможенного администрирования как одного из основных элементов регулирования внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время большая часть международной торговли осуществляется посредством глобальной цепи поставок, что усложняет работу таможенных органов. В связи с этим были сформированы рекомендации о создании электронной таможни, которая будет способствовать повышению эффективности таможенного администрирования.

Однако опыт зарубежных стран и отечественная практика доказывают недостаточность предпринимаемых таможенными органами мер и необходимость более эффективных технологий, позволяющих обеспечить одновременную защиту национальных интересов и содействие международной торговле.

Целью данной работы является обзор технологии блокчейн в качестве основы таможенного регулирования и оценка перспектив по её применения.

Блокчейн — это способ хранения данных или цифровой реестр транзакций, сделок, контрактов и другой информации. В базе данных записи объединяются в блоки, которые потом связываются криптографически и хроно-

логически в цепочку с помощью сложных математических алгоритмов. Каждый блок связан с предыдущим и содержит в себе набор записей. Новые блоки всегда добавляются строго в конец цепочки [1]. Поскольку каждый блок цепочки содержит информацию о своем предшественнике, незаметно изменить информацию нельзя. Причиной этому является наличие у каждого блока «хеша», который представляет собой совокупность проверенной информации, преобразованную в математический код. Таким образом, механизм имеет строгий алгоритм согласования и добавления блоков в цепь (рис. 1).

Процесс шифрования, известный как хеширование, выполняется большим количеством разных компьютеров работающих в одной сети. Если в результате их расчетов все они получают одинаковый результат, то блоку присваивается уникальный цифровой код или «хеш», упомянутый выше. Как только реестр будет обновлен и образован новый блок, информацию нельзя будет изменить. Искажение какого-либо элемента информационного массива влечет присвоение другого кода. Таким образом, подделка базу данных невозможно. Для пользователей будет доступно только добавление новых записей [1].

Достоверность информации будут обеспечивать программные алгоритмы, контролирующие соответствие, например, таких операций, как перевозка, сделка, операция с недвижимостью или деловая переписка, их зеркальным отражениям. Порядок обеспечения надежности

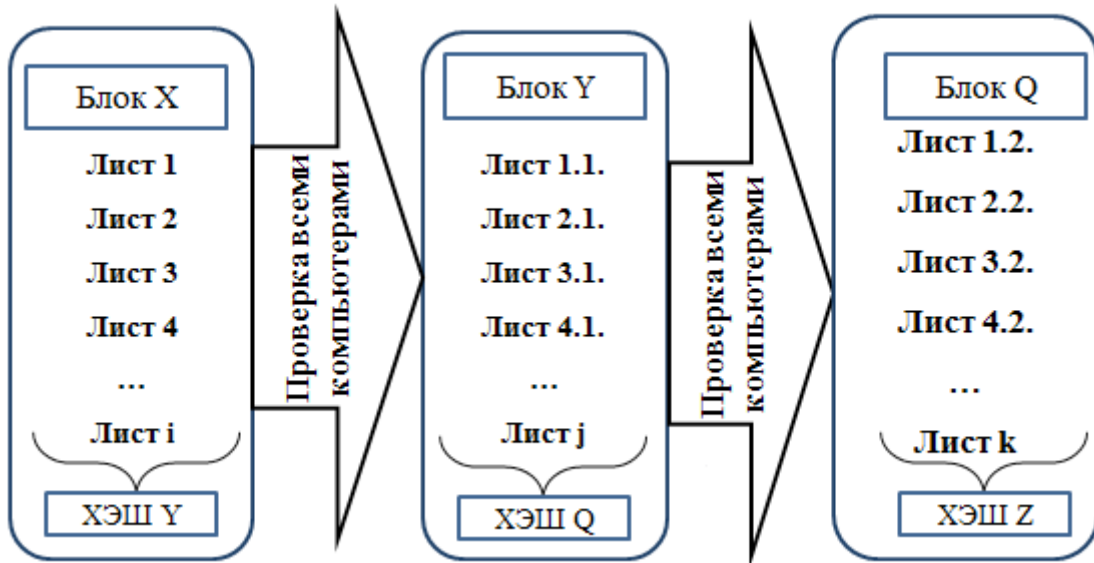


Рис. 1. Алгоритм добавления блоков в базу данных блокчейн

информации путем математической сверки первичной информации о товаре, имеющейся у поставщика, с её зеркальными отражениями, поступившими к производителю, перевозчику и на склад крайне логичен (рис. 2).

Таким образом, сведения о двух материальных потоках товаров имеются у всех участников цепи. В результате математические алгоритмы могут сверить отражение одного действия в нескольких источниках и при обнаружении малейшего несовпадения кодов заблокировать операцию.

Помимо автономного контроля достоверности, проводимого реестром, надежность информации обеспечивают и сами участники. Сведения будут добавляться в блокчейн в хронологической последовательности (рис. 3). По окончании определенного периода, все узлы производят их криптографическую проверку, в ходе которой будут ликвидированы расхождения в сведениях. После создания нового блока изменить или удалить сведений о товаре и цепи поставок станет невозможно, поскольку все звенья блокчейна будут иметь копию [2].

Таким образом, данный механизм позволит таможенным органам полностью доверять информации о товарах и цепи поставок, которую представляют участники внешнеэкономической деятельности из-за рубежа.

Согласно классификации создателя платформы Ethereum Виталия Бутерина блокчейны подразделяются на три типа — частная блокочная цепь, реестр, принадлежащий консорциуму, и публичная блокочная цепь [3].

Публичный блокчейн — это система, которая позволяет любому субъекту получать информацию из базы данных, вносить в нее новые сведения, проводить в ней транзакции и участвовать в процессе согласования блоков.

Консорциум-блокчейн — это реестр, в котором процесс согласования контролируется предварительно выбранным кругом организаций. Блок может быть внесен в систему только при наличии согласия среди большинства из них. Возможность доступа к распределенному реестру иных организаций также решается управляющей группой.



Рис. 2. Алгоритм математической проверки идентичности информации

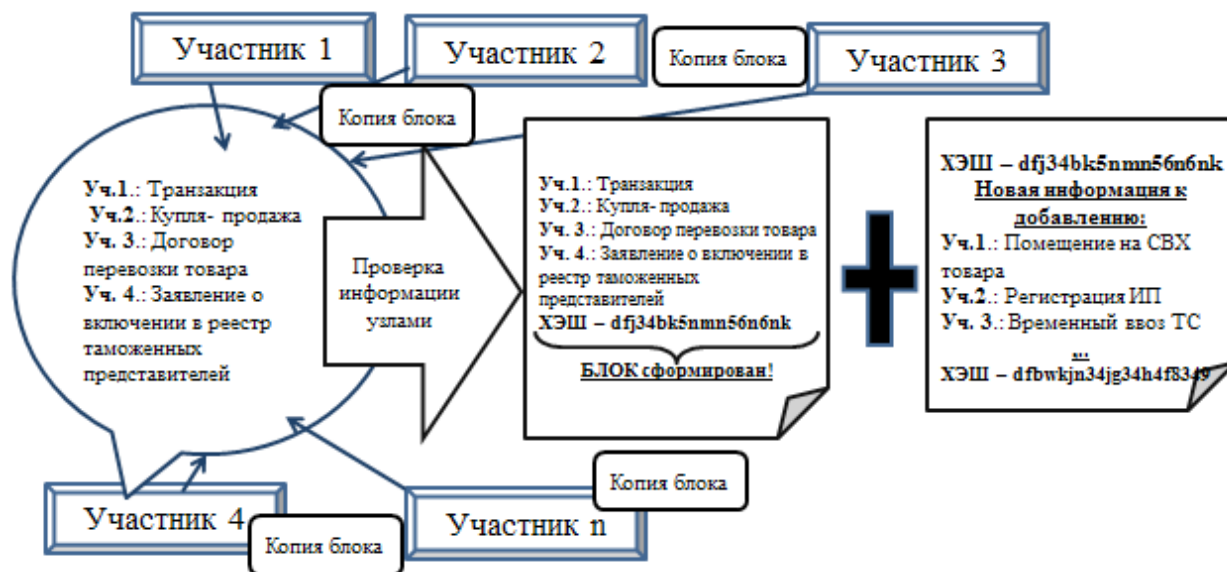


Рис. 3. Порядок взаимодействия участников блокчейн

В закрытом блокчейне не существует принципа консенсуса, и письменные разрешения централизуются одной организацией, которая единолично решает, какому блоку быть внесенным в цепь, и какая информация должна быть открыта для общего доступа [3].

Различие между частными и публичными блокчейн-платформами крайне велико, поэтому каждая из технологий имеет свои преимущества и недостатки, соотношение (рис. 4).

К преимуществам открытого блокчейна можно отнести широкий круг управления, а вследствие чего защищенность реестра в случае атак с целью фальсификации информацию. Однако другим следствием подобной органи-

зации является низкая скорость согласования блоков и невозможность адаптации законодательства, что является очевидным недостатком.

Закрытый блокчейн менее надежен в силу ограниченного круга управляющих звеньев. Однако данное обстоятельство обуславливает такие преимущества, как высокая скорость обработки блоков и способность участников взаимодействовать на основе норм и правил.

В результате обзора возможностей механизма блокчейн-платформ можно сделать вывод о целесообразности применения таможенными органами данной технологии в ходе таможенного администрирования. Потенциал распределенных реестров позволяет создать закрытый госу-

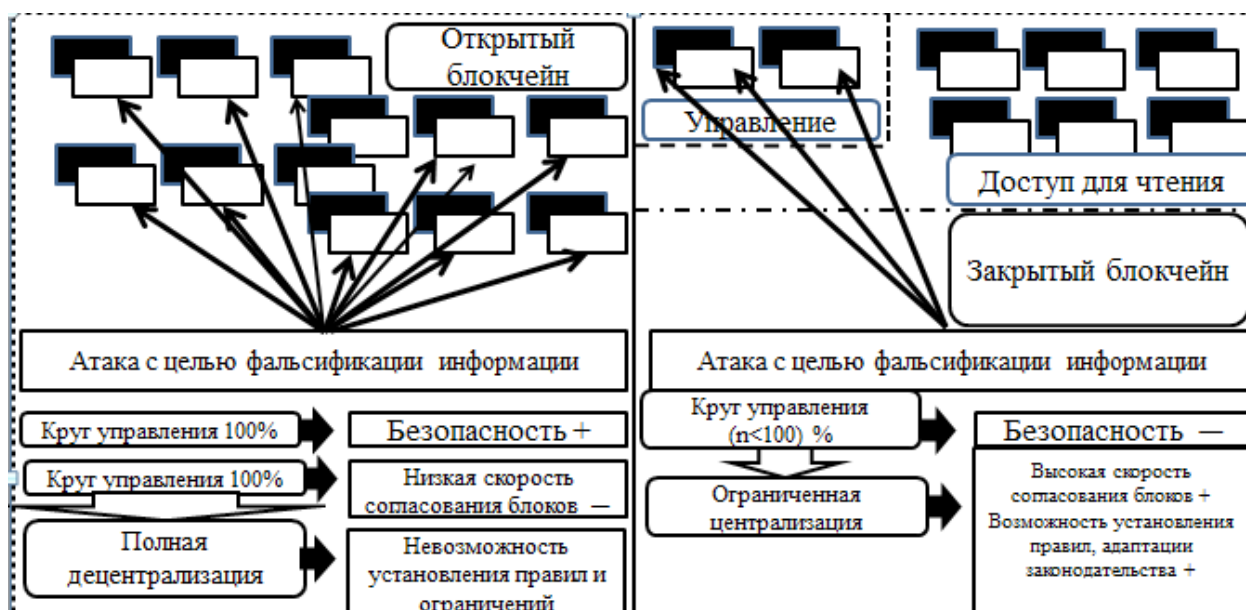


Рис. 4. Преимущества и недостатки различных видов блокчейн-платформ

дарственный блокчейн, основанный на законодательстве ЕАЭС, с помощью которого должностные лица таможенных органов смогут обращаться за запросами напрямую в мировое пространство внешнеэкономической деятельности. Данное свойство позволит таможенным органам непосредственно извлекать надежную информацию из распределенного реестра, участником которого будет являться декларант, что позволит значительно сэкономить на административных издержках.

Таким образом, внедрение в работу таможенных органов технологии блокчейн позволит должностным лицам взаимодействовать с участниками внешнеэкономической деятельности путем гласного обмена достоверной, многократно проверенной всеми узлами реестра информацией, представленной в форме сведений, что решит проблему дублирования и недостоверности сведений и ускорит таможенный контроль.

Литература:

1. Просто и доступно о Blockchain. Что это и как работает: [Электронный ресурс] // ГолосBeta. URL: [https://golos.io/ru — golos/@aleco/prosto-i-dostupno-o-blockchain-chto-eto-i-kak-rabotaet](https://golos.io/ru---golos/@aleco/prosto-i-dostupno-o-blockchain-chto-eto-i-kak-rabotaet). (Дата обращения: 09.03.2017).
2. Блокчейн: уровень и перспективы развития: [Электронный ресурс] // ВIT-новости. URL: <https://bitnovosti.com/2017/03/18/blockchain-state-of-the-art-and-prospective/comment-page-1/>. (Дата обращения: 11.03.2017).
3. Виталик Бутерин: о публичных и частных блокчейнах: [Электронный ресурс] // Coinlab. URL: <http://coin-lab.com/vitalik-buterin-o-publicnyh-i-chastnyh-blokchejnah/>. (Дата обращения: 09.03.2017).
4. Какие бывают блокчейны и почему важно их различать: [Электронный ресурс] // Coinfox. URL: <http://www.coinfox.ru/novosti/obzory/5473-kakie-byvayut-blokchejny-i-pochemu-vazhno-ikh-razlichat>. (Дата обращения: 03.03.2017).
5. Публичный и частный блокчейн — преимущества и недостатки: [Электронный ресурс] // e-Commerce. URL: <http://e-commerce.com.ua/2017/02/публичный-и-частный-блокчейн-преимущ/> (Дата обращения: 05.03.2017).
6. Сценарии использования закрытых блокчейнов. Мнения экспертов: [Электронный ресурс] // BitsMedia. URL: <https://bits.media/news/stsenarii-ispolzovaniya-zakrytykh-blokcheynov-mneniya-ekspertov/> (Дата обращения: 15.03.2017).
7. Как использовать блокчейны: [Электронный ресурс] // Tadviser. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_\(Blockchain\)/](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_(Blockchain)/). (Дата обращения: 18.03.2017).

Модель «Blockchain-IoT-SmartContracts» как основа внешнеэкономической деятельности и её таможенного администрирования

Яковлева Екатерина Юрьевна, студент

Научный руководитель: Сергеев Игорь Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенных операций и таможенного контроля

Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

Сложность процесса таможенного администрирования внешнеэкономической деятельности (далее — ВЭД), объясняемая широким распространением глобальных цепей поставок, требует внедрения новых механизмов и инноваций. Технологические изменения необходимы как в сфере государственного регулирования внешней торговли, так и в части функционирования глобальных цепей поставок, поэтому целью данной работы является построение модели «Blockchain-IoT-SmartContracts» как основы ВЭД и её администрирования.

Блокчейн — это революционная технология современности, которая представляет собой распределенный реестр или совокупность блоков информации [1]. Данные в нём обладают такими свойствами, как достоверность, надежность, неизменяемость, поскольку проходят криптогра-

фическую и математическую проверку всеми участниками реестра. Схема модели взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности и таможенных органов на основе блокчейн обладает сложной структурой (рис. 1).

Данная модель отражает сферу ВЭД в форме глобальной цепи поставок фокусной фирмы «FR-Франция», которая занимается производством продукта X и является участником открытого блокчейна. В процессе производства продукции в фирме «FR-Франция» формируются два массива информации — «Закупки 1.1. — 1.3» и «Продажи 2.1. — 2.3». Согласно принципам блокчейн-платформ оба массива распространяются в пределах всех участников реестра независимо от национальной принадлежности, после чего поставщики, глобальные компании, потребители и их посредники с помощью вычисли-

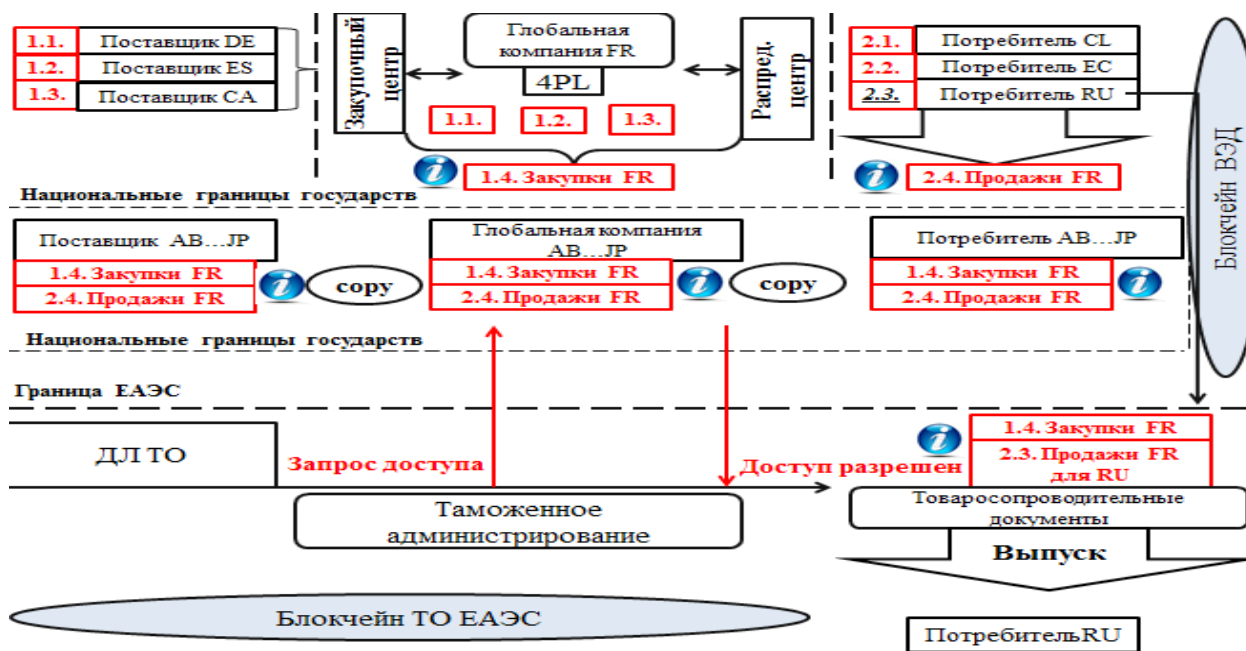


Рис. 1. Модель взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности и таможенных органов в рамках распределенных реестров

тельных мощностей осуществляют проверку идентичности первичной и вторичной информации, а затем вносят её в блок, сохраняя его копию у себя. Таким образом, складывается надежная база информации о торговой и производственной деятельности фирмы «FR-Франция», которой можно доверять, поскольку блокчейн проводит контроль сведений, после чего их невозможно изменить, добавить или удалить.

Сфера государственного регулирования ВЭД представлена в модели в виде закрытой блокчейн-платформы таможенных органов ЕАЭС. Поводом для взаимодействия открытого блокчейна ВЭД и закрытого реестра таможенных органов является ввоз товара X на территорию Российской Федерации, в результате которого в таможенный орган поступает два блока сведений о товаре. На основании блока «Закупки 1.4.», можно сделать вывод технических характеристик, стране происхождения, составе и других качественных показателях. Блок «Продажи 2.3.» может содержать подробную информацию о товаре на всех этапах маршрута до РФ, включая транспортировку, хранение, перевалку и другие операции.

В рамках данной модели таможенный орган работает с доверенным набором сведений, а не с комплектом дублирующих друг друга сопроводительных документов. Осуществление таможенного контроля и совершение таможенных операций будет сводиться к направлению таможенным органом блокчейн-запроса в реестр ВЭД, в результате чего произойдет математическая сверка представленных фирмой «FR-Франция» сведений с их зеркальным отражением в копиях блоков других участников. При полном соответствии заявленной информации первичному массиву сведений выпуск будет разрешен.

Таким образом, модель взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов на основе блокчейн ускоряет перемещение товаров, поскольку проведение таможенного контроля не должностными лицами, а математическими и криптографическими алгоритмами сократит сроки выполнения таможенных операций, а переход к сведениям уменьшит количество требуемых документов.

Вышеописанный механизм использования блокчейн-платформ может стать значительно эффективнее при использовании таких технологий, как смарт-контракты и Интернет вещей [2].

Смарт-контракты представляют собой компьютерные программы, выполняющие операцию в зависимости от действий другого объекта без вмешательства человека. Для участников ВЭД важно, что смарт-контракты могут следить за выполнением условий транспортировки, хранения и использования товаров в цепи поставок [3]. При составлении обычного договора, юрист стремится снизить все возможные риски неисполнения обязательств одной из сторон, тогда как умные контракты делают все автоматически. Смарт-контракт нельзя не исполнить или исполнить ненадлежащим образом, поскольку за всем следят математические алгоритмы [2].

Таким образом, ни продавцу, ни покупателю не нужно оговаривать риски, а работу по их минимизации, выполняемую юристами и финансистами, возьмет на себя нейтральный счет [3]. Покупатель зачисляет на него деньги, а смарт-контракт переводит их на счет продавца только после прибытия груза или выполнения другого условия. Кроме того, процесс реализации смарт-контракта открыт для всех участников блокчейна, в том числе и таможенных органов.

Интернет вещей открывает участникам ВЭД возможность контроля всей цепи поставок, не только от точки отправления до точки назначения, но и отслеживать состояние продукта. Таким образом, до того, как груз покинет место отправления, есть возможность узнать, содержится ли продукт в соответствующем температурном режиме, проставлена ли на упаковке правильная маркировка, а

после прибытия в место назначения можно узнать, открыли ли его [4].

Механизм совместного использования таких технологий, как блокчейн, смарт-контракт и Интернет вещей в процессе таможенного администрирования цепей поставок показан на рис. 2

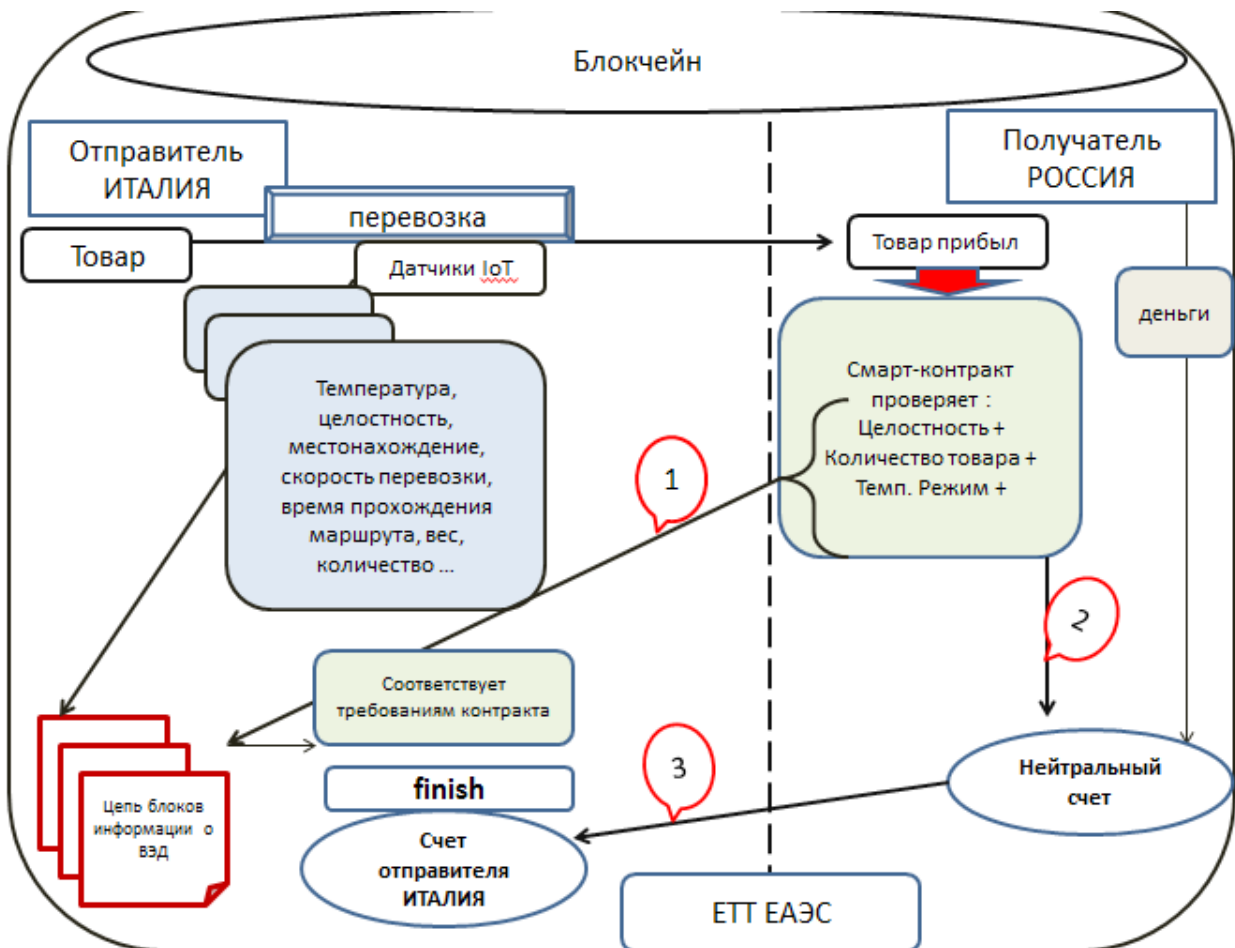


Рис. 2. Механизм совместного использования технологий блокчейн, смарт-контракта и Интернета вещей в процессе таможенного администрирования цепей поставок

Механизм реализации технологического комплекса «Blockchain-IoT-SmartContracts» представлен в рамках поставки товара X из Италии в адрес получателя из России (рис. 2). Распределенный реестр, в данном случае, выполняет функцию информационного интегратора, куда сведения поступают как от участников, так и от сенсорного и беспроводного оборудования Интернета вещей. В качестве такого могут быть установлены датчики, камеры, показатели температуры и влажности, GPS-навигаторы и другие мобильные системы, которые напрямую передают информацию о состоянии товара, целостности, температурном режиме, маршруте его следования, местоположении на складе и других обстоятельствах.

Согласно схеме, на протяжении всего пути из Италии в Россию участники блокчейн-платформы получают информацию о товаре. В настоящее время крупные организации,

имеющие 4PL оператора, активно внедряют оборудование Интернета вещей. Однако разница между современным использованием сенсорных устройств и их эксплуатацией совместно с блокчейн заключается в том, что в первом случае адресат сведений может изменить их перед подачей сопроводительных документов в таможенный орган. Блокчейн же позволит датчикам направлять объективную информацию напрямую в блок реестра, после чего изменить или удалить её будет невозможно.

Данное обстоятельство крайне важно для работы другой технологии комплекса «Blockchain-IoT-SmartContracts» — смарт-контракта. Во-первых, согласно схеме, данная технология путем математических алгоритмов закрепляет перечень требований к товару, его перевозке и хранению, который обязателен для выполнения отправителем. Во-вторых, умный контракт фор-

мирует нейтральный счет, куда получатель перечисляет оплату по сделке. Денежные средства находятся на данном счете, пока товар не пересечет таможенную границу и не станет объектом контроля смарт-контракта.

По прибытии товара на ЕТТ ЕАЭС математический алгоритм, или смарт-контракт, напрямую запрашивает у поставляющего сведения блокчейна информацию о товаре и условиях его перевозки. В случае соответствия показателей требованиям, смарт-контракт автоматически перечисляет оплату на счет отправителя. Если требования нарушены, например, не соответствует код ЕТН ВЭД ЕАЭС или количество товара, математический алгоритм ликвидирует нейтральный счет, возвращая деньги получателю.

Таким образом, комплекс «Blockchain-IoT-SmartContracts» позволит участникам ВЭД избежать расходов по найму посредников, минимизировать риски,

связанные с неисполнением обязательств по сделке, отслеживать товар на всех этапах цепи поставок и гарантировать его безопасность. Таможенные органы, в свою очередь, смогут значительно сэкономить на административных издержках, поскольку распределенный реестр — механизм, открытый для всех участников. Он позволит должностным лицам непосредственно извлекать надежную информацию из баз данных, что упростит взаимодействие с участниками ВЭД, решит проблему дублирования и недостоверности сведений и ускорит контроль.

Успешная реализация данных проектов требует сплоченности государственного и частного сектора в ходе совместной деятельности по решению концептуальных проблем технологии блокчейн, а также создания наднациональных органов и комитетов по регулированию распределенных реестров.

Литература:

1. Блокчейн: уровень и перспективы развития: [Электронный ресурс] // ВIT-новости. URL: <https://bitnovosti.com/2017/03/18/blockchain-state-of-the-art-and-prospective/comment-page-1/>. (Дата обращения: 11.03.2017).
2. Как использовать блокчейны: [Электронный ресурс] // Tadviser. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_\(Blockchain\)/](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_(Blockchain)/). (Дата обращения: 18.03.2017).
3. Что такое умные контракты: [Электронный ресурс] // RusBase. URL: <http://rb.ru/opinion/clever/> (Дата обращения: 11.03.2017).
4. Интернет вещей в логистике и цепочке поставок: [Электронный ресурс] // Ати-Медиа: информационный портал о грузоперевозках и логистике. URL: <http://ati.su/Media/PrintArticle.aspx?ID=5471>. (Дата обращения: 18.03.2017).

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

Проблемы и перспективы развития режиссуры театрализованных представлений и праздников

Ярмухаметов Роман Марсович, магистрант
Санкт-Петербургский государственный институт культуры

В статье рассматривается проблема внедрения инновационных технологий в постановочный процесс театрализованных представлений и праздников. Так же дана характеристика дальнейших перспектив развития этого процесса. Статья имеет междисциплинарный характер, поскольку данная проблема рассматривается сквозь призму различных сфер жизни.

Ключевые слова: режиссура театрализованных представлений и праздников, инновации, технология, новый театр

Праздничная культура страны и мира в целом, с момента активного внедрения в постановку компьютерных технологий выходит на качественно-новый уровень. Использование новых технологий на сцене придает современному представлению масштаб и динамику. Очевидно то, что технические инновационные средства развиваются с большим темпом. Объясняется это тем, что сегодня Россия стоит на пути инновационного развития. Об этом свидетельствуют всевозможные программы, содержащие в себе стратегический план развития инновационных технологий. Последним из таких документов является «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [5]. В документе подробно определены сроки и этапы развития и внедрения новых технологий. Однако такие нововведения, а в следствии и финансирование касаются, в основном, производственных отраслей. Данная стратегия — свидетельство того, что развитие инноваций сегодня вынесена на высший идеологический уровень.

Под инновационными постановочными технологиями понимаем выразительные средства режиссуры и сценографии на основе на основе интеграции искусства и компьютерного инструментария. Данная тенденция, последнее десятилетие занимает ведущие позиции в деятельности современных режиссеров и художников-сценографов. Однако, несмотря на востребованность, данная тенденция имеет ряд проблем.

Одной из таких проблем становится нарушение иерархии в процессе взаимодействия творческих и технических специалистов постановочной практики. Сегодня технические специалисты развивают технико-технологические средства, тем самым определяют режиссёра и

сценографа в рамки принудительного использования той или иной техники. Зачастую, подходя к постановке представления, режиссер и сценограф опирается на техническое оснащение площадки, что заставляет идею и художественный образ реализовываться исходя из ограниченного набора инструментов.

Другой проблемой является недостаточный уровень инвестиций в сферу театральной культуры, безусловно, сказывается на развитии постановочного процесса. Астафьева Т. В., говоря о финансировании, отмечает, что оно является важным фактором развития культуры и искусства и является актуальной проблемой театров России, поскольку мастера постановочной практики вынуждены работать в рамках самофинансирования. [2, с. 285]

Условия финансирования сегодня является одним из главных факторов развития постановочного процесса ТПиП в регионах. В отличие от центральных (Московская и Ленинградская области) инвестиции в постановку представлений гораздо ниже. Обуславливается это тем, что большинство ТПиП центральных регионов имеют федеральный уровень, соответственно и поддержка со стороны государства значительно выше.

Об этом так же свидетельствует пункт статьи «Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года», в котором говорится, что развитие инноваций в регионах происходит по принципу обобщения опыта развития центральных и отдельно взятых более успешных регионов. [5, с. 81]

Немаловажным фактором развития постановочного процесса становится трансформация зрительских потребностей. О том, какими идеалами сегодня живет население, точно выразилась Грешилова И. А., назвав нынешнюю си-

туацию «кризисом общества». По ее мнению, такое положение обусловлено тем, что в XXI веке российское население во многом ориентировано на достижение материального благосостояния. Духовные ценности играют либо незначительную роль, либо заменяются мнимыми духовными ценностями западной культуры. [3, с. 113] По мнению Э. Фромма, человек стал «деталью гигантской экономической машины», в которой он совершенно ничтожен. [11, с. 90]

Отсюда можно сделать вывод о том, что современные театрализованные представления и праздники нуждаются в технологиях воздействия на зрителя, имеющих объединяющий, культурно-просветительский, коммуникативный характер. Во многом, сегодня эти функции в постановочной практике соблюдены крайне условно. Над ними довлеет развлекательная функция, предполагающая создание яркой картинки и, так называемого «WOW-эффекта». Такая ситуация является приоритетом Event-индустрии — нового течения в индустрии культурно-досуговых мероприятий и маркетинга, пришедшего к нам с запада. Необходимо обратить внимание, на то, что event-организации смешивают в одно целое, такие понятия как, брендинг, корпоративная культура; PR-мероприятия; кейтеринг; city events для создания специального мероприятия по продаже товаров и услуг с элементами театрализации. Отсюда мы понимаем, что целью таких мероприятий становится развлечение, нравственная же категория отходит на второй план.

Характеризуя эту индустрию Азарова Ю.А. считает: «Критериев для творчества не существует, искусство растворяется в пошлости, выдаваемой за инновации» [1, с. 92]. Логично считать, что данное поле деятельности пользуется лишь элементами режиссуры. Кузнецова Е.В. определяет основные доминанты, на которых базируется современная практика массовой культуры. «Преобладание потребительского отношения к информативно-культурным ценностям, приобретаемым в развлекательных целях как предметы купли-продажи; многократное репродуцирование этих предметов и их стереотипизация с помощью новейших технических средств; акцент на клишированных модных формах и рекламируемых стилях; усредненность вкусов, снижение интеллектуальных критериев; тяга к взаимоподражательству и единообразию в усвоении этих тенденций, закрепляемых с помощью СМИ, в первую очередь с помощью аудиовизуальных средств». [6, с. 94]

Известно, что инновационные процессы постановочной практики сегодня определяются как «новый театр», в том числе и в режиссуре театрализованных представлений и праздников (далее ТПиП). Компетенции этой эпохи направлены на создание новых механизмов воздействия на зрителя, создание новых форм праздника, органичное использование новейших средств выразительности, смену технологий. Но, важно отметить то, что использование таких технологий должно стать инструментом выражения идеи представления, идеологии страны, города, региона,

а не только инструментом ублажения запросов общества, которые в силу «инновационной неосведомленности» интеллектуально не очень высоки. Данную проблему выявила Трощенко Е.А., считающая главной проблемой, массовую неосвоенность имеющихся в культуре инноваций. [9, с. 198]

Освоенность инноваций является краеугольным вопросом в сфере образования. Сложности учебного процесса сегодня вынесены на серьезный федеральный уровень. Об этом, опять же, свидетельствует документ «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». [5, с. 44] Одной из достоинств образования России является лидерство охвата населением базового уровня знаний. Однако овладение узкоспециальными знаниями сегодня также имеет ряд проблем.

Проблемой образования в России является низкий процент населения, занимающегося непрерывным образованием. «В России, по данным Росстата, участие населения (в возрастной группе 25–64 лет) в непрерывном образовании в 2008 г. составило 24,8%. При этом, в странах с высокой инновационной активностью этот показатель намного выше: Великобритания — 37,6%, Германия — 41,9%, Финляндия — 77,3%». [5, с. 24]

Касательно образовательного процесса в вузах культуры и искусств, Игнатова И.Б. и Гричаникова И.А. определяют важность трансфера технологий для воспитания и образования компетентных профессионалов. Достижение этой цели, по ее мнению, предоставляется возможным «на основе интеграции с научно-исследовательскими и производственными процессами. Для решения этой задачи вузу искусств и культуры необходимо переходить на инновационно-ориентированный путь развития». [4, с. 59]

Обобщив все тенденции, приведенные выше, отметим проблемы и их следствия, касающиеся непосредственно постановочного процесса ТПиП. Первым и самым важным фактором стало обозначение разногласий между культурными ценностями, традиционными формами и достижениями новейших технических средств. [6, с. 93] Отсюда возникает проблема информационного пространства ТПиП. У. Эко, характеризуя эту проблему, считает, что изменение способа трансляции информационного контента, заключается не в высокой степени его визуализации, а в сохранении способности зрителя к ее анализу и критическому восприятию. [10, с. 185] Информационный поток в современном ТПиП зачастую транслируется покрупно, фрагментарно из-за обильного использования новейших технических средств. Создаётся некая совокупность ярких кадров, что порождает природу мозаичности, о проблемах которой высказался А. Моль, считающий, что характер современной культуры представляет собой «целое, собранное из отдельных кусков». [7, с. 353] Очевидно, что подобная трансляция информации влияет и на характер восприятия зрителем. К примеру, Э. Тоффлер выделяет такую форму как «зеппинг». Понимание этого термина базируется на том, что зрители, получая большой объем

фрагментарной информации, учатся создавать свои собственные идеи из разорванного материала. [8, с. 277]

Сегодня для развития постановочного процесса режиссеры и сценографы, прибегают к заимствованию инновационных технологий из более развитых сфер жизни. Механизм заимствования той или иной технологии предполагает его художественную адаптацию в процесс постановки, поскольку использование технологии в чистом виде представляется или невозможным, или же неэстетичным. Процесс адаптации технологий в рамках режиссуры ТПиП представляется нами как процесс художественной адаптации. Так как та или иная техника или технология интегрируется в организацию художественного пространства.

В качестве примера можно привести Российскую национальную музыкальную премию. Мероприятие состоялось 7 декабря 2016 года в Кремлёвском государственном дворце. В художественное пространство была адаптирована робототехника, на которой располагалось световое оборудование. Такая инсталляция позволила режиссеру отразить идею высоких достижений в индустрии концертных программ.

Наиболее ярким примером художественной адаптации в практике режиссуры ТПиП Челябинской области является открытие всероссийского этапа студенческого творчества «Весна студенческая 2012».

Данный пример является наиболее полным отражением механизма художественной адаптации технологий. Мероприятие проходило на территории Челябинского трубопрокатного завода «Высота 239», являющегося значимым достижением инновационного развития. Деятельность завода представляет собой «белую металлургию», что значит развитие трубопрокатного производства до максимально-стерильного процесса.

Девизом конкурса в Челябинске стала фраза «Весна на высоте». В ней же скрыта главная идея. На высоте — на заводе с названием «Высота 239», на высоте инновационного развития передовых технологий, на высоте искусства. Для того, чтобы отразить эту идею, режиссером и художником было принято решение вписать в искусство струк-

туру инновационных новшеств производства: металлопрокат, погрузочные работы, этапы изготовления трубы.

Сценографическое решение предполагало использование рабочего процесса завода как пространства сцены и как художественного пространства. Творческие номера, выступление официальных лиц происходило во время рабочего процесса заводчан. Стоит отметить тот факт, что функционирование завода не было остановлено. Трубы резали, варили, обрабатывали на протяжении всего мероприятия и процесс производства трубы стал отражением идеи праздника.

Таким образом, адаптировав технологию производства металлургии в структуру праздника, режиссером и сценографом был решен и реализован ряд основополагающих функций ТПиП. Была создана коммуникативная среда, зрители были сплочены процессом производства, культурно-просветительская — зрители узнали о достижениях науки сквозь призму праздника, развлекательная — зрители получили новые эмоции, благодаря инновационной форме праздника. Достижения города и его знаковые аспекты были достойно представлены, используя механизм художественной адаптации.

Обобщая вышесказанное, дадим определение нововведенному термину. Художественная адаптация технологий — это процесс заимствования различных технологий в практику ТПиП для создания художественного пространства в условиях современности. Под условиями современности понимаются запросы современного зрителя и уровень развития страны в целом.

Механизм художественной адаптации сегодня во многом способствует развитию постановочного процесса ТПиП. Она позволяет постановкам идти в ногу со временем, не разрушая идеологию режиссуры и не сводя ее в процесс генерации продуктов массовой культуры и Event-технологий, главный инструмент которых является компиляция. Механизм художественной адаптации принуждает технологию видоизменяться и работать на главную идею. Таким образом, данный процесс позволяет внедрять инновации в постановочный процесс, тем самым развивая его.

Литература:

1. Азарова, Ю. А. «Event технологии» и «событийность» — проблемы инновационного развития [Текст] / Ю. А. Азарова // Труды Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. Том 194. — СПб.: СПбГУКИ, 2012. — с. 91–101.
2. Астафьева, Т. В. Совершенствование постановочного процесса в современном театре [Текст] / Т. В. Астафьева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. — 2009. — № 115. — с. 273–279.
3. Грешилова, И. А. Реализация культурного потенциала общества в образовательном процессе [Текст] / И. А. Грешилова // Художественное образование и эстетическое воспитание: состояние, проблемы, тенденции: мат-лы науч.-практ. конф. — Чита: Изд-во «ЗИП СибУПК», 2002. — с. 113–115.
4. Игнатова, И. Б., Гричаникова И. А. Социокультурная инноватика как актуальное направление научно-инновационных исследований в сфере культуры [Текст] / И. Б. Игнатова, И. А. Гричаникова. // Высшее образование в России. — 2012. — № 3. — с. 56–62.

5. Инновационная Россия — 2020 [Текст]. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, 2010 г. — Москва. — 105 с.
6. Кузнецова, Е. В. Феномен массовой культуры: проблемы и противоречия [Текст] / Кузнецова Е. В. // Вестник Пермского университета. — 2013. — № 3 (15). — с. 89–96.
7. Моль, А. Социодинамика культуры [Текст] / А. Моль. — М.: КомКнига, 2005. — 416 с.
8. Тоффлер, Э. Третья волна [Текст] / Э. Тоффлер. — М.: АСТ, 2002. — 784 с.
9. Трощенко, Е. А. Проектирование в сфере культуры: инновационный аспект [Текст] / Е. А. Трощенко. // Вестник КрасГАУ. — 2011. — № 1. — с. 197–202.
10. Усманова, У. Умберто Эко: Парадоксы интерпретации [Текст] / У. Усманова. — Минск.: Прописей, 2000. — 200 с.
11. Фромм, Э. Бегство от свободы. / Э. Фромм. — Минск: Харвест, 2003. — 383 с.

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

Эклектика как архитектурная особенность на примере творчества Антонио Гауди

Садыкова Юлия Назировна, магистрант
Московский государственный институт культуры

Статья посвящена проблеме архитектурного стиля гениального каталонского архитектора Антонио Гауди, сочетавшего в себе таланты строителя, скульптора, художника и архитектора. Автор раскрывает уникальность стиля Гауди, основанного на смещении разных архитектурных стилей, на примерах из его архитектурного творчества.

Ключевые слова: модерн, архитектура, Антонио Гауди, эклектика, архитектурные формы, архитектурные стили

В 1890–1900 годах в разных странах Европы распространилось направление, получившее название стиля модерн. В архитектуре родоначальником этого стиля считают бельгийского художника — архитектора Виктора Орта. Архитекторы модерна стремились преодолеть сухой рационализм строительной техники, при этом используя рациональные конструкции, применяя железобетон, стекло, облицовочную керамику и т. п. Визитной карточкой этого стиля стали извилистые узоры металлических переплетов перил, маршевых лестниц, изгибы кровли, криволинейные формы проемов, стилизованный орнамент из вьющихся водорослей и женских голов с распущенными волосами и вольно переработанные формы исторических стилей прошлого.

Архитекторы модерна обращались к декоративизму, используя символику в орнаментике декораций, в росписях и скульптуре интерьеров и фасадов. Линия у них становилась духовно несущей, и являлась основным выразительным элементом, который объединял общим мотивом все составные элементы целого. Но при этом, они никогда не цитировали природу, формы, которые они создавали, были совершенно абстрактными, хотя и наделены мощной динамикой.

Антонио Гауди тоже считают архитектором модерна. Но Гауди не является архитектором одного стиля. В своем творчестве он объединил множество стилей и вывел свой собственный неповторимый и узнаваемый стиль, важной составляющей которого является связь архитектуры с природой. Он перенес законы природы на архитектуру, добился непрерывной текучести архитектурных форм, которая доступна только лишь живой природе. Он применил параболические перекрытия и наклонные древовидные колонны, а в его проектах, как и в природе, нет ни одной прямой линии.

Гауди ненавидел замкнутые и геометрически правильные пространства, он считал, что прямая линия — это порождение человека, а круг — порождение Бога. Чтобы не «резать» помещение на части, он придумал собственную безопорную систему перекрытий. Подобные расчеты компьютерная программа смогла выполнить только через 100 лет.

В начале своей деятельности, Гауди заинтересовался неоготикой. Ему нравились идеи французского архитектора, реставратора готических соборов Виолле-де-Дюка и английского искусствоведа Джона Рескина, которые провозгласили декоративность основным началом архитектуры. Такие взгляды соответствовали представлениям Гауди об архитектуре. Но вскоре Гауди начинает интересоваться стилем испано-мавританской архитектуры мудехар, который соединил черты восточного и западноевропейского искусства, и возник по названию мусульман средневековой Испании, которые творили в этом стиле, а затем архитектурой Индии и Египта. Кроме этого, творчество Гауди везде пронизано символизмом.

Уже при создании первого дома — дома Винсенса, выполненного Гауди в 1878 году, он смешивает множество стилей. Дом создан им под влиянием испано-мавританского стиля мудехар, инкрустированный многоцветными майоликовыми плитками, с круглыми башнями по углам. Но в его интерьерах использованы элементы неоготики, барокко и модерна: потолки украшены свисающими лепными «сталактитами», дверные проемы разрисованы растительными и мифологическими орнаментами, а барочный псевдокупол выполненный перспективой на плоском потолке. Дом имеет простой прямоугольный план, выстроен из камня и кирпича, но вдохновение Гауди, которое он почерпнул в арабской архитектуре, сделало его похожим на сказочный дворец. Гауди

сам разработал оконные решетки и ограду сада, и выполнил эскизы интерьера столовой и курительной комнаты. В этом проекте Гауди впервые опробовал приемы, которые потом стали составной частью его стиля: изобилие керамической отделки, пластичность, текучесть форм, разнообразные комбинации разностильных элементов, контрастные сочетание светлого и темного, горизонталей и вертикалей и т. п. Также при строительстве впервые был использован опыт создания параболической арки.

Встреча с богатым промышленником графом Эусебио Гуэлем-и-Басигалупи изменила жизнь Гауди. Граф Гуэль стал постоянным заказчиком Гауди, и предоставил ему полную свободу творчества.

Первой работой для графа Гуэля было строительство графского поместья в округе Гаффар в 1884–1887 годах. Эта постройка пронизана символизмом и тоже сочетает в себе различные стили. Здесь и элементы барокко — на уцелевших воротах выкован дракон, которой входит в состав эмблемы Каталонии, и влияние стиля мудехар — на павильонах башенки в восточных мотивах.

Следующая работа Гауди для графа — это здание барселонской резиденции Гуэлей, построенное в 1886–1891 годах. Это здание является ярким отображением собственного стиля Гауди. В нем он свободно оперирует декоративными элементами разных архитектурных направлений, и особое внимание уделяет дизайну. Гауди разработал в этом здании все — балконные перила, мебель, лепнину на потолках, сорок разных форм колонн. Благодаря сочетанию материалов и многоцветию, были созданы фантастические образы: кровля уставлена декоративными дымоходами и вентиляционными трубами, просторный главный зал венчался куполом с отверстиями, а огромные арки служили для въезда экипажей в конюшни, расположенные под домом.

В 1906 году Гауди получил заказ на реконструкцию Дома Мила, прозванного впоследствии «Каменоломня». Работа над перестройкой этого дома длилась до 1911 года. При строительстве Гауди выходит за пределы исторических стилей. Он, полностью убирая прямую линию и работая только с кривыми поверхностями, формирует собственный, всеми узнаваемый стиль.

Специально для Дома Мила была разработана новая технология строительства. Примером послужили легкие промышленные конструкции железнодорожных вокзалов, но металлические опоры были заменены колоннами из восстановленных кирпичей. Были возведены проемы с округлыми контурами, волнообразные стены, а также крыши, в которых нет плоских поверхностей. Фасад отделан вертикальным металлическим профилем. Доминирующей идеей Дома Мила была гора, которая оставляла впечатление движения, характерное для стиля модерн. Но при работе над этим проектом, Гауди использовал не только модерн, но и неоготику и барокко, и романтизм. В своем единении с природой, он был верен себе — он построил дом, который был похож на гриб, выросший на городской мостовой. А сложные формы и декоративные эле-

менты, которые использовались при строительстве, также стали характерными для стиля Гауди.

Необычным выглядит поэтажный план здания — и квартиры, и все здание имеет сложный криволинейный вид. Внутренние перегородки имеют ломаные очертания и контрастируют с волнистой поверхностью фасада. При строительстве Дома Мила, Гауди применил новые конструктивные решения — здесь отсутствуют внутренние несущие стены, а все межэтажные перекрытия поддерживаются колоннами и наружными стенами, в которых балконы играют конструктивную роль. Кровля опирается на аркады, а на крыше дома установлена терраса. Эта работа Гауди является одной из первых, в которых создано новое планировочное решение, которое впоследствии стало называться свободным планом, в ней он воплотил идеи гибкой планировки.

В 1891 году Гауди предложили продолжить начатый в 1882 году Собор Святого Семейства. Этому строительству он посвятил все последующие годы жизни, оставив ради него в 1914 году архитектурную практику. В 1883 году он начал строительство, возвел верхний храм, но затем остановил работу, решив заменить неоготический проект Вильяра своим собственным, что требовало больше времени и денег. Заказчики отказались финансировать проект, и Гауди переключился на другую работу. А пять лет спустя анонимный благотворитель пожертвовал на храм большую по тем временам сумму — полмиллиона песет, и Гауди с новыми силами взялся за строительство. Его работа легла в основу облика здания, который выполнен в нетипичном для храмовой архитектуры стиле. По его замыслу храм должны были окружать три грандиозных фасада, посвященных смысловым центрам евангельской истории — Рождеству, Страстям Христовым и Второму пришествию. Над фасадами поднимались 12 башен — колоколен, которые символизировали апостолов, а в центре храма возвысилась увенчанная крестом главная башня — символ самого Христа, окруженная башенками четырех евангелистов. Над алтарной апсидой располагалась башня Девы Марии. В проекте Вильяра высота собора составляла 120 метров, которую Гауди увеличил до 170 метров, и Собор стал самым высоким зданием Испании.

Свой замысел архитектурного воплощения Нового Завета Гауди осуществлял необычными средствами. Он хотел, чтобы сама природа славилась Богу, чтобы колокола приводились в движение не людьми, а ветром, который продувал бы сквозные башни. Гауди говорил, что его храм будет подобен лесу, в котором мягкий свет будет литься через окна на разной высоте, и всем будет казаться, что это светят звезды. В этом творении Гауди воплотил конструкции на основе параболаида, колонны гиперболического типа, похожие на деревья, и внутреннее устройство боковых окон, пропускающих и распределяющих свет.

В Соборе нет прямых линий, а пространства перетекают друг в друга. При возведении «Саграда Фамилия» Гауди в течение всех лет прорабатывал и оттачивал орнаментальные и структурные формы. Источником вдох-

новения для него по-прежнему оставалась сама природа. Стилевое решение Гауди здесь достигло своей зрелости: неоготические тенденции, сочетаются со стилем модерн, сюрреализмом и элементами национальной каталонской культуры. Вся эволюция стилей чувствуется в символике, которую использовал архитектор, здесь и античные символы, и элементы средневековой геральдики и религиозного символизма, и реалистичное изображение растений и животных. Архитектор использовал символы не только из христианской культуры, но и дохристианской, а также восточной и западной. По задумке Гауди, храм должен являть собой образ духовной мудрости всего человечества и концентрировать в себе всю энергию жизни.

Стиль Гауди стал отражением его времени, в котором искусство развивалось на основе смешения двух начал — рационалистического и свободного от догм и традиций. Он шагнул вперед к поиску новых художественных принципов изображения и опередил свое время. Его творчество стало выражением природного жизненного начала, органические природные формы (облаков, деревьев, скал, животных, растений) стали источниками его архитектурных

фантазий. Он воплотил законы природы в архитектуре, и природный мир стал главным источником вдохновения при решении и художественно — оформительских, и конструктивных задач.

Уникальным в его творчестве является то, что он создал собственную эклектику, смешав воедино множество архитектурных стилей. Произошло это потому, что в своем творчестве он шел не от стиля, а от идеи. Стили для него были не догмой, а всего лишь инструментом для осуществления идеи. Отсюда его оригинальный особенный стиль, в котором прослеживается смешение старинных традиций, стилистики модерна, национальной готики, сюрреализма, «арт-деко» и характерных особенностей народной каталонской культуры.

Масштаб личности Антонио Гауди находился на столетие впереди остальных. Поэтому его эклектика стилей, которая подарила нам россыпь неповторимых шедевров, являлась для него закономерной. Размах его гениальности не помещался в рамках одного стиля. Множество стилей сделали возможным воплощение его грандиозных творческих замыслов.

Литература:

1. Леньо Жан-Мишель. Стиль модерн / Жан-Мишель Леньо. — Москва: Арт — Родник, 2010.
2. Лисовский, В. Стиль модерн в архитектуре / Владимир Лисовский. — Москва: Печатная слобода. Белый город. Воскресный день, 2016.
3. Роу, Д. Гауди. Жизнь и творчество / Джереми Роу. — Москва: Эксмо, 2014.
4. Хворостухина, С. Шедевры Гауди / Светлана Хворостухина. — Москва: Вече, 2003.
5. Цербст, Р. Гауди. Жизнь, посвященная архитектуре / Райнер Цербст. — Москва: Арт — Родник, 2009.

Скандинавский стиль в современном дизайне интерьера

Садыкова Юлия Назировна, магистрант
Московский государственный институт культуры

Статья посвящена скандинавскому стилю в дизайне. Автор раскрывает уникальность скандинавского стиля, основанного функциональности, чистоте линий и оригинальности форм, на примерах применения в современном дизайне интерьера.

Ключевые слова: скандинавский стиль, дизайн среды, скандинавский дизайн, природный дизайн, интерьер

В современном дизайне одним из популярных является скандинавский стиль. В поисках сказочных скандинавских столиц и северного умиротворения потоки наших соотечественников отправляются в некогда прорубленное Петром окно, принося с собой впечатления, оставленные не только природой, но и скандинавской архитектурой и скандинавским интерьером. Необычайная легкость, лаконичность, изящная простота и живописность, присущие данному направлению, надолго завоевали сердца и умы дизайнеров всего мира. Основным преимуществом скандинавского стиля перед остальными актуальными на сегодняшний день направлениями стала исключительная гибкость, ведь его

можно применять как для оформления малогабаритной городской квартиры, так и в обустройстве больших частных и общественных объектов. Основные черты дома в скандинавском стиле — минимализм, близость к природе, внимание к прикладному искусству, простота и экологичность. С точки зрения форм, скандинавский стиль в дизайне отличает вторящая молчаливым жителям северной Европы, сдержанность, прямолинейность и незамысловатость.

Главным источником вдохновения для дизайнеров является, конечно же, природа — изысканные сочетания цветов природных ландшафтов, светлая древесина, сочетающая твердость и податливость, натуральные материалы и

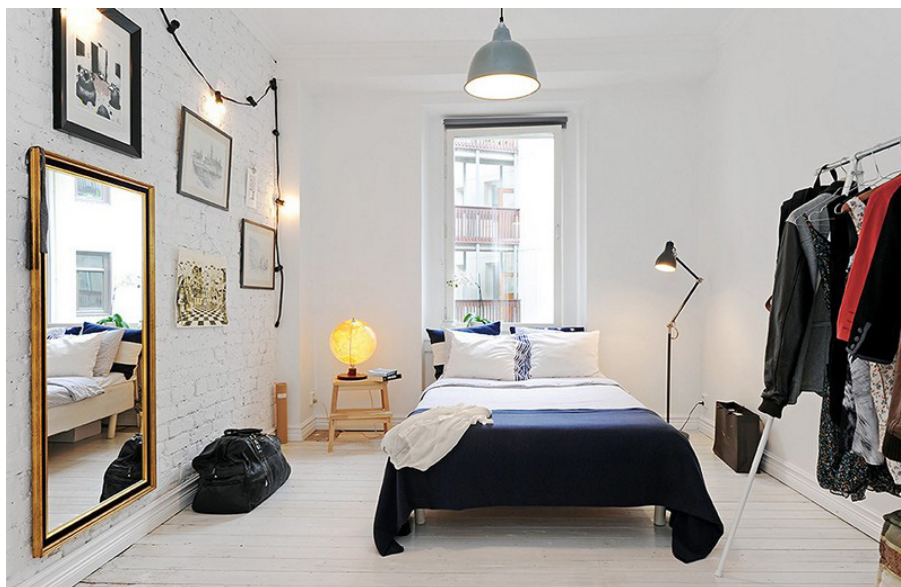


Рис. 1. Спальня в современном скандинавском стиле

бесконечная красота пейзажей. Эта целая мировоззренческая система, которая очаровывает и вдохновляет, создаёт в домашних условиях эргономичный уют со всеми необходимыми бытовыми средствами, чтобы можно было пережить долгую зиму с максимальным комфортом.

Основные цвета такого интерьера — белый, синий, охристый, янтарный, светло-зеленый, а также позаимствованные у природы натуральные цвета — бежевый, коричневый, терракотовый. Общий колорит интерьеров — светлый, с большим количеством тёплых тонов: жёлтого, молочно-белого, салатного. Это те цвета, что создают ощущение солнечного дня за окном. Которого так не хватает северным странам европейского континента.

За видимой простотой интерьеров в скандинавском стиле кроется рациональность и функциональность — здесь вряд ли найдутся лишние детали и даже элементы декора не бросаются в глаза и не притягивают к себе внимание. Практически вся мебель из натурального дерева. В материалах чаще всего отдается предпочтение светлым листовым породам дерева, чуть реже — сосна, ель. Довольно часто ее просто покрывают лаком или морилкой и оставляют ощущение необработанного дерева. Кстати, дома норвежцы также предпочитают делать из дерева. Естественность во всем — это важное отличие скандинавского стиля от прочих близких к нему по духу (например, стиль минимализм). Мебель прочная, добротная, но не



Рис. 2. Гостиная в современном скандинавском стиле

массивная, а легкая без изысков. Помимо дерева скандинавы широко используют и другие «теплые» материалы: кожу, ратин, мех, хлопок и лен для обивки.

Дизайнеры исследовали также в области разработки новых искусственных материалов для изготовления мебели. Дешевые пластиковые соединения делали новаторский дизайн доступным даже семьям со средним достатком, но качество, комфорт и эстетичность линий все равно оставались главной задачей.

Всё перечисленное вовсе не означает, что в скандинавском стиле в дизайне нет места ярким краскам — на тканях нордическая сдержанность часто заканчивается и здесь можно встретить все многообразие цветов и оттенков, оригинальные принты, популярные во всем мире. Например, текстиль в скандинавском интерьере играет важную роль — он словно призван спасать от депрессии: пледы, коврики, подушки, полотенца ярких цветов в полоску, клеточку или с этническим орнаментом.



Рис. 3. Примеры текстиля в скандинавском интерьере

Продолжительные суровые зимы и недолгие часы солнечного света в день способствовали созданию больших, легких, светлых и практичных пространств. Отличительной чертой скандинавского интерьера являются максимально открытые пространства, которые создаются за счёт большой площади остекления. Это создает иллюзию, что границы дома растворяются и интерьер плавно выходит на улицу. Почти во всех шведских интерьерах можно заметить деревянные оконные рамы и дощатые полы из светлого дерева. Иногда в скандинавском интерьере встречаются каменные элементы или фрагменты кирпичной стены, словно невзначай оставленной на кухне или в углу комнаты. Но не только деревом и камнем богат скандинавский дизайн. Стекланные элементы, чугунная ковка, плетеные кресла и абажуры, яркие пластмассовые стулья — все это можно увидеть в современной скандинавской квартире.

Несмотря на функционалистическую сущность скандинавского дизайна в целом, нельзя не отметить особое своеобразие, отличающее некоторые его внутренние этнокультуры.

Исландия удивляет своими климатическими контрастами и безумным количеством природных красок — от застывшей извергнутой лавы до бесконечных ледниковых просторов. Орнаментальное искусство викингов и кельтов, которые населяли Исландию, лежит в основе традиций исландцев.

Для Норвегии свойственно украшать дома резьбой с использованием природных, геометрических, животных и растительных мотивов.

К наследию Швеции относят контрастное сочетание красного и белого или красного и зелёного в сочетании с небольшим количеством мебели. Стены комнат, покрытые деревянными панелями, обычно окрашены в белые или зеленые цвета, а в обстановке обязательно используются элементы красного цвета.

Сдержанность, которая присуща скандинавскому стилю, может восприниматься как некая суровость и холодность, но уютные дополнения делают окружение тёплым и живым. Интерьеры в скандинавском стиле содержат минимум декора, они максимально функциональны и просты. Естественные светлые тона, близость к природе,

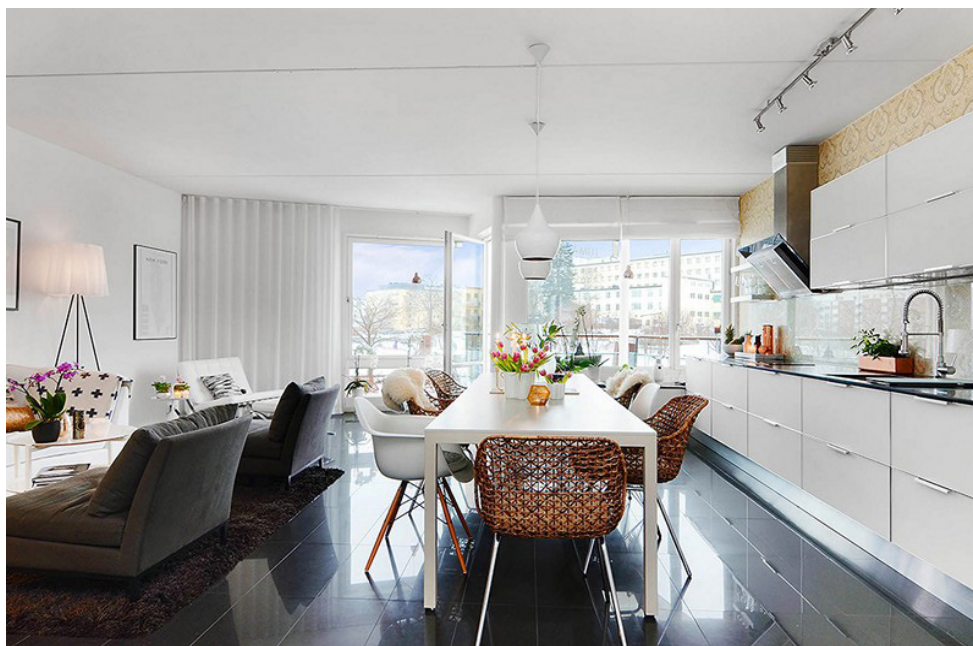


Рис. 4. Кухня в современном скандинавском стиле

просторные комнаты и большое количество света. Современные интерьеры в скандинавском стиле эклектичны в них гармонично сочетаются натуральные материалы и простые формы с самыми передовыми технологиями и дизайном. Интерьеры наполнены натуральностью, стильной простотой, свежестью и эффективным использованием каждого метра пространства комнаты.

Скандинавский дизайн — это территория деликатной природой красоты и лаконичности, которая сочетает в себе баланс между суровостью и нежностью, созерцательностью и спокойствием. Природные линии, плавные переходы из одного пространства в другое, натуральные материалы, солнечный свет — из этих простых составляющих создаются живые пространства и предметы.

Литература:

1. Малич, К. А. Золотое поколение. Модернизм в финской архитектуре и дизайне. — СПб.: Издательство Государственного Эрмитажа, 2015. — 304 с.
2. Asensio Pасо. Новый скандинавский дизайн / New Scandinavian Design Asens. —: te Neues, 2014. — 400 с.
3. Минимализм и роскошь скандинавского стиля // Novate. URL: <http://www.novate.ru/blogs/210615/31807/> (дата обращения: 14.05.2017)
4. Особенности дизайна интерьеров в скандинавском стиле // Архивности. URL: <http://www.arhivnosti.ru/2014/09/11/osobennosti-dizajna-intererov-v-skandinavskom-stile/> (дата обращения: 16.05.2017).
5. Скандинавский стиль // Mognovse. URL: <http://mognovse.ru/ptv-primenyayutsya-v-interere-kak-shpaleritkanie-kovri-bez-v-stranica-3.html> (дата обращения: 18.05.2017).
6. Чем хорош скандинавский стиль в интерьере // Архивности. URL: <http://www.arhivnosti.ru/2015/02/18/chem-khorosh-skandinavskij-stil-v-interere-5-dovodov-v-polzu-stilnoj-universalnosti/> (дата обращения: 16.05.2017).

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 20 (154) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Курпаянниди К. И.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешнев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Курпаянниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)
Шуклина З. Н. (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 31.05.2017. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25