

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



23
2017
Часть I

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 23 (157) / 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

Абдрашилов 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: 28.06.2017. 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 барон *Энтони Гидденс* (18.01.1938), британский социолог, наиболее известный как автор теории структуризации, синтезированной из структурного функционализма и микросоциологии.

Родился и вырос в Эдмонтоне, Лондон, в семье клерка Лондонской транспортной компании, и был первым из Гидденсов, кто поступил в университет и получил высшее образование. В 1959 году Энтони окончил Университет Халла, потом получил степень магистра в Лондонской экономической школе, после чего — степень доктора философии в Королевском колледже Кембриджа. В 1961 году Гидденс начал преподавать социальную психологию в Университете Лейчестера, где познакомился с Норбертом Элиасом и начал работать над теоретической частью своего учения. В конце 60-х его пригласили в Кембридж, где он проработал довольно долго и даже стал полноправным профессором. С 1997 по 2003 годы Гидденс возглавлял Лондонскую экономическую школу.

В академической деятельности Гидденса можно выделить три наиболее значимых этапа. Первый характеризу-

ется созданием нового видения социологии, в основном в области теории и методологии, основанного на критическом осмыслении классики. На втором этапе Гидденс разработал прославившую его теорию структуризации. Третий период — время интереса Гидденса к проблемам модернити, глобализации и политики, прежде всего влиянию модернити на социальную и политическую повседневность. Он критикует постмодернизм и анализирует возможность «третьего пути» в политике.

Энтони Гидденс, автор 34 книг, изданных на 29 языках, в 2007 году занял пятое место в списке самых цитируемых ученых в области гуманитарных наук.

В 2002 году удостоен премии принцессы Астурийской.

В июне 2004 года за свои заслуги Гидденс получил пожизненный титул пэра, стал лордом и бароном Саутгейта. С 2005 года он заседает в парламенте Великобритании в качестве члена Палаты лордов, представляя партию лейбористов.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

МЕДИЦИНА

Елисеева Ю. С.
Зарубежные и отечественные начала паллиативной помощи инкурабельным онкологическим больным 1

Пономарева Е. А., Умбитбаева С. А., Муханов Ж. Ж.
Искусственный аборт. Методы прерывания беременности в различные сроки беременности. Профилактика осложнений 3

Проданчук А. И., Басистая А. С.
Современные топографо-анатомические сведения о возрастных особенностях твердого неба человека (обзор литературы) 5

Тимошилов В. И., Бритько С. А., Васильченко Д. В., Сергеева Н. А.
Оценка потребности в подготовке врачей по медицинской профилактике для Центрально-Черноземной зоны 8

Туймачев У. А.
Некоторые особенности социально-гигиенической характеристики одиноких пенсионеров 10

ГЕОЛОГИЯ

Шапвалова А. Ю.
Корреляция отражающих горизонтов на примере Медвежьего месторождения 13

ЭКОЛОГИЯ

Трескова Ю. В.
Проблемы нормирования мелкодисперсных частиц в России и за рубежом 17

Трескова Ю. В.

Оценка воздействия на здоровье населения и окружающую среду твердых выбросов горно-обогатительного комбината с учетом их дисперсного состава 19

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Камиуллина Т. В., Морозов А. Е.
Проблемы озеленения санитарно-защитных зон промышленных предприятий в свете действующего законодательства 22

Рекида Ю. О.
Биотехнологическая переработка зерновых злаков на кормовой белок с помощью грибов рода *Trichoderma Harzianum* 23

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Афанасьева А. Ю.
Коррупция в институциональном обществе. Практика международного антикоррупционного регулирования 27

Бабужапов Б. Н., Гомбожапова С. В.
Анализ неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг. 30

Бабужапов Б. Н.
Неналоговые доходы и их роль в формировании консолидированного бюджета Республики Бурятия 32

Васильчикова Н. В.
Поведение потребителей в зависимости от пола 34

Воробьев И. П. Особенности стадий венчурного финансирования инновационных проектов.....	38
Грудцын Г. О. Общий объем рынка ипотечного жилищного кредитования в России и влияние государства через программу субсидирования ипотеки	40
Деменкова Т. Ю. Генезис методов standard-costing, target-costing и just-in-time как основа совершенствования системы управления затратами	43
Дьяконова У. В. Особенности государственного регулирования занятости населения в Республике Саха (Якутия).....	45
Кондратьев А. А. SWOT-анализ Тюменского государственного университета.....	48
Кузьмина А. А. Особенности оценки товаров в розничной и оптовой торговле	51
Нефедов Н. А. Влияние факторов внешней среды на экономическую устойчивость предприятия ПАО «Силловые машины».....	54
Петров И. В. Обзор методик оценки инвестиционной привлекательности регионов	57
Решетникова М. С., Цорионова А. А. Особенности сделок слияний и поглощений на мировом и российском рынках пассажирских авиаперевозок.....	61
Сиддиков А. М., Зайлиев А. А. Профессия бухгалтера в условиях рынка.....	64
Следнева А. Л. Пути повышения эффективности деятельности предприятия автомобильного рынка.....	66
Стадниченко А. Ф. Проектное управление как инструмент реализации стратегии развития компании.....	68
Стеба Н. Д., Кильметьев И. Ф. Проблемы налогового стимулирования малого и среднего бизнеса в России	71
Фунг Ле Туэт Май, Пешкова О. А. Проектный менеджмент во Вьетнаме	74
Чашленкова А. М. Современные тенденции рынка сбыта товаров DIY	76
Чебаева Л. П., Насретдинова Л. М., Хусаенова А. А. Управление конфликтами как элемент стратегии менеджмента в достижении качества профессиональной деятельности	79
Чигирёва Е. В., Греков И. Е. О тенденциях консолидации банковского сектора России	80
Шакиров Р. Ф. Сохранение прибыли при внедрении Базеля III	82

МЕДИЦИНА

Зарубежные и отечественные начала паллиативной помощи инкурабельным онкологическим больным

Елисева Юлия Сергеевна, студент
Московский государственный областной университет

Данная статья посвящена вопросу становления и развития института паллиативной помощи в России и за рубежом, а также о роли Всемирной организации здравоохранения в решении проблем инкурабельных онкологических больных, находящихся в терминальной стадии с медико-социальной и научной точек зрения.

Ключевые слова: опухоль, паллиативная помощь, хоспис, онкологические больные, терминальная стадия

This article is devoted to the question of formation and development of the institute of palliative care in Russia and abroad, and also it is about the role of the World Health Organization in the solution of problems of the incurable oncological patients who are in a terminal stage from the medico-social and scientific points of view.

Keywords: tumor, palliative care, hospice, oncological patients, terminal stage

Проблема предоставления специализированной помощи пациентам с распространенными формами недоброкачественных новообразований является актуальной до сегодняшнего дня как в России, так и в зарубежных странах. Задача современного социума заключается в создании для больного человека комфортных условий жизни и устранение болевых ощущений с использованием химических современных препаратов. Для этого были созданы специальные медицинские общественные учреждения — хосписы, в которых командой профессиональных врачей и сотрудников социальных служб оказывается помощь для облегчения страданий до самих последних минут жизни с учетом предпочтений и пожеланий инкурабельных больных, которые находятся в терминальной стадии [1, с. 25].

«Основоположница» хосписов и паллиативной помощи в современном виде — это Великобритания, поскольку именно в Англии во второй половине 20 в. появились первые хосписы. В разных государствах существуют различные способы организации хосписной службы, к примеру, форма паллиативной помощи в Америке заключается в том, что одолеть боль, решить психологические, социальные и духовные проблемы — является ее первоочередным значением, а цель паллиативной помощи заключается в достижении максимально возможного качества жизни больного и его семьи в сложившейся ситуации.

Содержание социально-медицинского и социально-психологического аспекта хосписной службы состоит в том, что паллиативная помощь предоставляется не только

больным с распространенными формами опухолей, но и инкурабельным пациентам, страдающим от тяжелых форм хронических прогрессирующих болезней различных органов и систем на терминальном этапе их развития.

Не оставлена без внимания проблема инкурабельных онкологических пациентов, которые находятся в терминальной стадии, и Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ). Так в 1970 годы небольшой экспертной группой под покровительством ВОЗ было начато движение за развитие паллиативной помощи больше чем в 40 странах: Швейцарии, США, Великобритании, Канаде, Голландии, Бельгии, Франции и Австралии. Паллиативную помощь наделяют статусом специальной научной дисциплины, которая имеет свои права, академические и клинические позиции, специализированные научные исследования и литературу, комплексные программы развития. В Америке, Австрии, Великобритании и Канаде создаются академические организации паллиативной помощи. Основываются Европейская ассоциация паллиативной помощи, Американская и Канадская ассоциации паллиативной помощи, а также различные национальные и неправительственные организации, институты, ассоциации, предметом деятельности которых полностью или частично является организация и становление института паллиативной помощи. При этом, инициатор создания научной структуры помощи для инкурабельных онкологических больных — что в наше время считается одним из разделов системы охраны здоровья и социальной защиты граждан многих государств, — это Всемирная органи-

зация здравоохранения. Из-за быстрого роста заболеваемости новообразованиями злокачественного характера во всех странах в 1982 г. ВОЗ была объявлена необходимость формирования нового направления, содержание которого будет заключаться в предоставлении больным всесторонней и активной помощи, пациентам, которые утратили надежду выздороветь. Первостепенная задача этой помощи заключается в купировании болевого симптома и решении проблем социального, психологического, правового и духовного характера, а цель паллиативной помощи заключается в достижении максимально качественной жизни больного и его семьи, включая и поддержку близких после его смерти [4, с. 25].

Паллиативной помощью утверждается жизнь и рассматривается смерть в качестве естественного и закономерного процесса. Она создана, чтобы обеспечить больному активный образ жизни настолько долго, насколько это возможно и не намерена продлить или сократить срок жизни больного. Паллиативную помощь образуют два больших компонента — это облегчение страданий пациента в течение всего времени болезни и предоставление медицинской помощи на протяжении последнего месяца, дня и часа жизни. Именно второй раздел паллиативной помощи в РФ был недостаточно разработан, как медицинскими работниками, социальными работниками, так и учеными [3, с. 96].

Первая в России община сестер милосердия находилась в Петербургской Свято-Троицкой обители (1844 г.), где кроме женской больницы, приюта для приходящих детей, отделения сестер милосердия размещалась богадельня на 6 коек, на которых располагались неизлечимо больные. В дореволюционной России широко организованная борьба со злокачественными опухолями не существовала, и лишь в конце 19 в. был открыт в порядке индивидуальной благотворительности ряд специальных раковых палат в отдельных больницах некоторых крупных городов, таких как: Киев, Санкт-Петербург, Варшава, Тамбов, которые фактически стали убежищем для людей, которые находятся на последних стадиях онкологических заболеваний и утратили надежду на выздоровление.

В 1903 году в г. Москва, согласно инициативе проф. Московского ун-та Л.Л. Левшина и его последователя проф. В.М. Зыкова, с помощью частных средств братьев Морозовых (крупные промышленники того времени) был открыт первый в стране «Морозовский институт лечения опухолей». Он состоял из: стационара на 130 коек, экспериментальной и химической лабораторий, радиологического отделения и лаборатории для изучения влияния на ткани радиоактивных веществ. В 1911 году в г. Санкт-Петербург на личные средства Елисеевых была основана больница, в которой принимались бедные женщины, страдающие опухолями. Больницу обеспечили капиталом, который давал возможность оказывать помощь для 50 больных. По истечении двух лет при больнице открыли экспериментальную лабораторию. Но разработка организационных вопросов борьбы с онкологическими забо-

леваниями в этих учреждениях не предусматривалась. В данном вопросе первый камень заложило Санкт-Петербургское акушерско-гинекологическое общество путем создания в мае 1906 года комиссии под председательством проф. Рачинского и подготовки проекта Устава организации борьбы с онкологическими заболеваниями, организованного в 1908 году, а в 1909 году получившего название «Всероссийское общество борьбы с раковыми болезнями» [4, с. 30].

Также был открыт ряд местных противораковых обществ в Киеве, Москве, Прибалтике, Одессе. Основные задачи этих обществ заключались в: научном изучении злокачественных новообразований; лечении онкологических инкурабельных пациентов, которые находятся в терминальной стадии болезни; распространении информации об опухолях в профилактических целях, развитии научного изучения и исследовании раковых опухолей и онкологии как науки.

Научной литературы по онкологическим тематикам в дореволюционной России не существовало, и лишь в 1910 году вышла первая работа проф. Н.Н. Петрова, посвященная описанию злокачественных опухолей, со сходным названием «Общее учение об опухолях». Целенаправленным и систематическим изучением проблемы рака занимались только отдельные энтузиасты, причем со стороны царского правительства не выказывалась никакая инициатива в борьбе против опухолей, так как это считалось делом личной инициативы и личной благотворительности.

Итак, характер борьбы со злокачественными опухолями в период дореволюционной России не был организованным, и только после 1917 года эта борьба начала надеяться государственным статусом.

В наши дни паллиативную помощь считают новым медицинским направлением. Это является не совсем правильным. Возможно, она является самой древней специальностью, поскольку много столетий назад у врачей и медицинских сестер не было никаких других средств кроме таких, которые могли только облегчить боль пациента. Непонимание возникает из-за того, что процесс становления многих врачей и медсестер, которые практикуют сегодня, происходил в эру господства инновационных медицинских технологий, когда вопросы помощи для терминальных больных рассматривались очень мало или не рассматривались вообще. В действительности новыми являются только те научные и клинические открытия в фармакологической, хирургической и радиотерапевтической сферах, которые достигнуты в течение последних десятилетий. Именно данными открытиями, которые можно и необходимо использовать сегодня с целью оптимизации качества жизнедеятельности терминальных больных, а также формированием нового отношения к процессам смерти и умирания и к умирающим пациентам ставится паллиативная медицина на совершенно другой практический уровень, что позволяет утверждать о формировании нового направления [6, с. 16].

Современной паллиативной помощью также заново были возрождены известные на протяжении столетий преимущества деятельности людей в организованной команде, которые обладают разными знаниями и умениями,

позволяющими обеспечить единую цель — всестороннюю помощь терминальным больным, что в наше дни приобрело название интегрированного мультидисциплинарного подхода.

Литература:

1. Введенская, Е. С. Концептуальная структурно-организационная модель системы паллиативной медицинской помощи взрослому населению // *Здравоохранение Российской Федерации*. — 2-е изд. — М., 2014. — 25–30 с.
2. Введенская, Е. С, Варенова Л. Е. Комплексный подход при выборе оптимальной организационной формы паллиативной помощи в конце жизни. *Современные проблемы социально-демографического развития*. — М.: Перо, 2012. — 52–64 с.
3. Гуревич, П. С. Размышления о жизни и смерти // *Психология смерти и умирания: Хрестоматия* / Сост. к. В. Сельченко. — Мн.: Харвест, 1998. — 96 с.
4. Новиков, Г. А, Рудой С. В, Самойленко В. В, Вайсман М. А. Современный взгляд на развитие паллиативной медицинской помощи в Российской Федерации. *Паллиативная медицина и реабилитация*. — М., 2012. — 25–36 с.
5. Ходаревская, Ю. А. Философские основы жизни и смерти инкурабельного онкологического больного, утратившего надежду на выздоровление в паллиативной помощи // *Наука и современность*. — М., 2011. — 2–8 с.
6. Эккерт, Н. В, Новиков Г. А, Хетагурова А. К, Шарафутдинов М. Г. Методические рекомендации по организации паллиативной помощи. — М.: ММА им. И. М. Сеченова, 2008. — 12–22 с.

Искусственный аборт. Методы прерывания беременности в различные сроки беременности. Профилактика осложнений

Пономарева Елена Александровна, ассистент;
 Умбитбаева Сауле Амержановна, студент;
 Муханов Жангирей Жадгеревич, студент
 Оренбургский государственный медицинский университет

В данной статье рассмотрен анализ статистических совершённых искусственных абортов в орском лечебном учреждении, показаны серьёзные последствия после совершенного искусственного прерывания беременности.

Ключевые слова: искусственный аборт, репродуктивное здоровье женщины, контрацепция, планирование семьи

In this article the analysis of statistics of abortions committed in Orsk hospital, shows serious consequences when committed abortion.

Key words: abortion, women's reproductive health, contraception, family planning

Введение

В данной работе речь пойдет о проблеме искусственных абортов, методах прерывания беременности. Опираясь на работы И. В. Бодяжиной, М. Г. Савельевой, а также, учитывая итоги исследований Дуда И. В., нами выявлена основная классификация искусственного прерывания беременности [1,3,6].

Все виды абортов можно разделить на:

— криминальные — искусственное прерывание беременности, произведенное вне стен лечебного учреждения, имеющего лицензию на данный вид деятельности, причем не важно, выполняет прерывание сама женщина или другое лицо;

— медицинские — искусственные аборты, совершенные в стенах медицинской организации.

Рассмотрим виды медицинских абортов (см. рис. 1)

Метод вакуум-аспирации (проводится до 12 недель беременности) — в полости матки создается равномерное отрицательное давление, которое способствует самопроизвольному отделению плодного яйца независимо от его локализации. Операция длится всего несколько минут и проводится при локальной или внутривенной анестезии [3]. Преимущества метода вакуум — аспирации в том, что слизистая тела матки получает минимальные повреждения, следовательно, происходит более быстрое восстановление слизистой маточной полости, чем при обычном аборте.

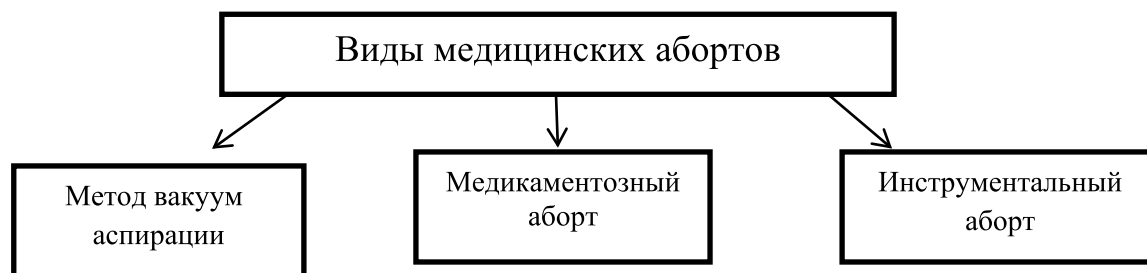


Рис. 1. Виды медицинских аборт

Взяв во внимание исследование Г.Б. Дикке [2], можно говорить о том, что медикаментозный аборт — это метод прерывания беременности с помощью препарата Мифепристон (Мифегин, Пенкрофтон).

Опираясь на результаты научных работ В.И. Дуда, В.К. Лихачева [3,4], считаем, что цель визита к врачу акушер-гинекологу — исключить возможные осложнения. В стандартном случае проводится УЗИ органов малого таза. Инструментальный аборт — метод выскабливания, несмотря на травматичность и массу осложнений, является основным способом прерывания беременности на ранних сроках. Оптимальный срок его осуществления — 7–8 недель [6].

Опираясь на все вышеизложенное можно сказать, что вид искусственного аборта, который предстоит перенести женщине, принявшей решение прервать свою беременность, зависит от срока беременности и определяется врачом акушером — гинекологом. Далее рассмотрим последствия искусственных аборт. Беря во внимание результаты научных работ О.А. Пересада, Г.М. Савельевой [4,5], можно выделить две группы возможных осложнений:

Осложнения в раннем периоде после аборта

— перфорация матки с возможным кровотечением в брюшную полость и ранением соседних органов (кишечник, сальник, мочевого пузыря);

— кровотечения из матки;

— оставление части плодного яйца в матке;

— ранение шейки матки с образованием в последующем шеечно-влагалищного или шеечно-мочевого свища [3,5].

Осложнения в позднем периоде после аборта

— образование плацентарного полипа вследствие неполного удаления элементов плодного яйца;

— воспаление матки и ее придатков;

— появление шеечно-мочевого свища;

— параметрит;

— сепсис [3,5].

Выделим методы профилактики искусственного прерывания беременности. Большинство ученых считают, что к методам профилактики аборт относятся планирование семьи и контрацепция [1,2,3,4,5,6,7,8].

Рассмотрим статистику совершенных аборт за 2014–2016 года в гинекологическом отделении «ГАУЗ Г/Б № 3» г. Орска

Таблица 1. Статистика совершенных аборт за 2014–2016 года в гинекологическом отделении «ГАУЗ Г/Б № 3» г. Орска

Года	Возраст						Общее число совершенных аборт
	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	
2014	93	429	679	557	416	141	2315
2015	52	306	562	558	354	120	1952
2016	8	65	137	125	96	32	473

Исходя из данных таблицы, делаем выводы, что количество совершенных аборт с каждым годом уменьшается.

Рассмотрим статистику искусственных аборт у женщин, имевших первую беременность за 2014–2016 года в гинекологическом отделении «ГАУЗ Г/Б № 3» г. Орска

Таблица 2. Статистика искусственных аборт у женщин, имевших первую беременность за 2014–2016 года в гинекологическом отделении «ГАУЗ Г/Б № 3» г. Орска

Года	Возраст первобеременной				Общее число первобеременных женщин
	15–19	20–24	25–29	30–34	
2014	28	27	8	2	65
2015	20	13	2	0	35
2016	6	3	1	0	10

По данным таблицы наблюдается снижение общего числа искусственных прерываний беременности у первобеременных женщин.

Заключение

Настоящее исследование затронуло актуальную тему современного мира — искусственное прерывание беременности. В последние десятилетия аборт превратился в одну из наиболее интенсивно и разносторонне обсуждаемых проблем не только медицины, но и морали. Беря во внимание научные исследования В.И. Бодяжиной, Г.Б. Дикке, В.И. Дуда, В.К. Лихачева, О.А. Пересада, не-

обходимо разрабатывать системы мероприятий по планированию семьи, рекламе контрацепции.

Таким образом, совместными усилиями всех систем общества можно добиться снижения количества искусственных абортов и снизить риск заболеваний репродуктивной системы женщин, а ведь от этого зависит здоровье нации: государства, всего мира. Рассмотренный вопрос о прерывании беременности является очень важной комплексной проблемой, грамотное решение которой требует участие органов здравоохранения, социальной защиты, системы образования и т. д.

Литература:

1. Бодяжина, В.И. Акушерство / И.В. Бодяжина. - М., 2015. — 315 с.
2. Дикке, Г.Б. Медикаментозный аборт: руководство для врачей / Б.Г. Дикке. - М.: Феликс, 2015. — 238 с.
3. Дуда, В.И. Гинекология / И.В. Дуда. — М.: Харвест, 2015. — 560 с.
4. Лихачев, В.К. Практическая гинекология с неотложными состояниями / К.В. Лихачев. - М.: Медицинское информационное издательство. — 2013. — 840 с.
5. Пересада, О.А. Репродуктивное здоровье женщины / А.О. Пересада. - М.: Медицинское информационное издательство. — 2011. — 680 с.
6. Савельева, Г.М. Гинекология Савельевой / М.Г. Савельева. — М.: ГЭОТАР-Медиа. — 2015. — 704 с.
7. <http://www.neboleem.net/stati-o-detjah/6494-statistika-abortov.php> (дата обращения 15.11.2016)
8. http://adolesmed.szgmu.ru/s/15/reproduktivnoe_zdorovye.html (дата обращения 15.11.2016)
9. <http://lektcii.com/6-1184.html> (дата обращения 15.11.2016)

Современные топографо-анатомические сведения о возрастных особенностях твердого нёба человека (обзор литературы)

Проданчук Анна Ивановна, ассистент;

Басистая Анастасия Степановна, ассистент

Буковинский государственный медицинский университет (г. Черновцы, Украина)

Проведенное нами литературное исследование, показало, что твердое нёбо в пренатальном периоде онтогенеза характеризуется вариабельностью топографического положения его структур. Отсутствие систематизированных морфометрических параметров твердого нёба на ранних этапах развития как основы для определения врожденных пороков лица обуславливают необходимость дальнейшего анатомического исследования.

Ключевые слова: твердое нёбо, анатомия, человек

Согласно современным представлениям важной составляющей познания закономерностей становления строения и топографии плода имеет толкование истинного направления процессов органогенеза, механизмов нормального формирования органов, возникновение анатомических вариантов и врожденных пороков [1]. Расширение анатомических исследований человека в пренатальном периоде является назревшей необходимостью еще и потому, что многие заболевания детей и взрослых этиологически связанные с внутриутробным периодом развития [2].

Аномалии зубочелюстной системы являются одними из дефектов развития лица и челюстей, приводящие к значительным анатомическим (косметическим) и функциональным нарушениям. По данным ВОЗ частота рождения детей с этой патологией в мире составляет 0,6—1,6 случаев на 1000 новорожденных. Анатомическое и функциональное нарушение, которое имеется у детей с этой патологией, приводит не только к задержке развития данных пациентов, но и к частым заболеваниям со стороны психического состояния ребенка, что предопределено замкнутостью, развитием комплекса неполноценности.

Небный отросток верхней челюсти является большой частью твердого нёба. Вместе с горизонтальной пластинкой нёбной кости отросток образует перепонку, которая отделяет две полости: сверху — носовую, снизу — ротовую полости. Верхняя поверхность нёбного отростка гладкая, немного выпуклая к носовой полости и участвует в образовании ее нижней стенки. Нижняя поверхность, наоборот вогнутая, участвует в формировании твердого нёба [1,3].

Твердое нёбо также является составной частью жевательного аппарата. Куполообразная форма твердого нёба, так же как и дугообразное искривление нижней челюсти, является важным элементом взаимной функциональной приспособленности и ровной стойкости данных костных структур в акте жевания [3–4].

Нёбный отросток верхней челюсти — это горизонтально расположенная пластинка, которая состоит из трех четко выраженных слоев: верхнего и нижнего плотного слоя и между ними губчатого вещества. Твердое нёбо образовано нёбными отростками, которые соединяются вдоль стрелового шва. В новорожденных нёбные отростки соединены соединительной тканью. Постепенно от нее со стороны нёбных отростков начинает вращаться в виде шипов костная ткань [3]. К моменту смены зубов небный шов пронизан костными зубцами, которые извилисто идут навстречу. Наличие соединительной ткани по линии шва облегчает расширение зубных рядов во время ортодонтического лечения. До 35–45 лет костное сращение заканчивается, что устраняет возможность раздвижения нёбных отростков ортодонтическими аппаратами [4].

Толщина нёбного отростка у его переднего края на уровне резцового отверстия максимальная, у детей старшей возрастной группы достигает 12–16 мм. В направлении назад она резко снижается и в месте соединения заднего края твердого нёба с горизонтальной пластинкой нёбной кости ее размер составляет в пределах 1,5–4,0 мм. Задний край твердого нёба, в месте соединения с передним краем горизонтальной пластинки нёбной кости, может быть представлен поперечной линией.

У детей старшей возрастной группы медиальный конец края в месте его соединения с краем отростка противоположной стороны, смещен немного назад. В возрастной группе 3–7 лет, задний край нёбного отростка чаще представлен волнистой линией. При этом ее медиальная часть, которая начинается от срединного нёбного шва, лежит ближе к внутренней поверхности резцов. Поэтому, длина нёбного отростка по срединной линии меньше, чем по его латеральному краю альвеолярного отростка верхней челюсти [1, 4].

В зависимости от высоты альвеолярного отростка верхней челюсти, которые ограничивают твердое нёбо спереди и по бокам, образуется различной высоты свод или купол верхней стенки ротовой полости. В то же время у взрослых с долихоцефаллическим черепом, узким и высоким лицом, своды нёба высокие [2, 3]. У людей с брахицефалической формой черепа и широким лицом свод нёба

плоский. Так, например, у новорожденных твердое нёбо относительно короткое и широкое. После первого года жизни длина твердого нёба начинает превышать его ширину. Рост неба в длину в постнатальном периоде развития преимущественно обусловлен с формированием и прорезыванием временных и постоянных зубов. Быстрый рост нёба в ширину и длину наблюдается в возрастном периоде от 2 до 5 лет и от 13 до 18 лет [3].

По мере развития альвеолярного отростка верхней челюсти формируется и свод нёба. У людей старческого возраста, в связи с потерей зубов и атрофией альвеолярных отростков, форма неба снова приближается к плоской. С возрастом меняется не только форма свода неба, но и соотношение отдельных размеров [4].

Сведений о размерах длины и ширины твердого неба у детей разных возрастных групп в литературе почти отсутствуют. Но, существуют данные о возрастных изменениях высоты нёба. В новорожденных высота твердого нёба в среднем составляет 4,72 мм (3,5–6,5 мм). До 13 лет высота увеличивается и достигает 9,6 мм. Высота нёба взрослого человека в среднем равна 11,3 мм [5].

На нижней поверхности нёбных отростков верхней челюсти около их задних концов есть две небные борозды, которые являются местом прохождения сосудистого нервного пучка. В переднем отделе твердого нёба по срединной линии, ближе к резцам, располагается отверстие, в котором открывается резцовый канал. Со стороны носовой полости отверстие канала парное. В толще кости, оба канала сливаются и на твердом нёбе открываются резцовым отверстием. От резцового отверстия часто начинается узкая щель, которая направляется к альвеолярному отростку верхней челюсти между латеральным резцом и клыком. Кроме резцового отверстия, существует большое нёбное отверстие, которое является выходом одноименного канала [5, 6].

Диаметр большого нёбного отверстия в новорожденных равен 2,5 мм, а у взрослого 5,02 мм (3,0–8,0 мм). Форма большого нёбного отверстия в большинстве случаев овальная. В раннем детском возрасте (от рождения до 3 лет) данное отверстие, а также полость канала не закрыта. Задняя поверхность подвисочной ямки и альвеолярного отростка верхней челюсти не соединяется с крыловидным отростком клиновидной кости. Между ними узкая щель. У детей 7–12 лет отверстие полностью сформировано. С передней и медиальной сторон отверстие ограничено внешним краем горизонтальной пластинки нёбной кости. Латеральный его край представлен внутренней поверхностью альвеолярного отростка верхней челюсти, а позади пирамидным отростком нёбной кости [3, 5].

Положение большого нёбного отверстия относительно ориентиров, которые могут быть использованы в стоматологической практике, такое. От центра отверстия в срединной плоскости у взрослых расстояние составляет в среднем справа 1,48 см, а слева 1,50 см. Расстояние между задним краем костного нёба и отверстием слева и справа составляет 1,9 см. В 57% случаев большое нёбное

отверстие располагается дистально или на уровне 3-го большого коренного зуба. Асимметрия положения (расположения) отверстия проявляется только в 6,8% наблюдений [6]. Большое нёбное отверстие может открываться в ротовую полость в вертикальном направлении сверху вниз в 82% или в горизонтальном направлении вперед в 18%. В 16% наблюдений на заднем крае большого нёбного отверстия является костный выступ, похожий на язычок нижней челюсти. Позади большого нёбного отверстия располагаются малые нёбные отверстия, через которые выходят одноименные артерии и нервы. Почти в 90% случаев существует 1 или 2 таких отверстия, реже их бывает 3 или 4. Наблюдались препараты, на которых было до 6 малых отверстий. Их диаметр составлял 0,9 мм (0,5–2 мм) [5, 6].

Малое нёбное отверстие располагается в толще костной пластинки, которая соединяет задний внешний угол горизонтальной пластинки нёбной кости и переднебоковой поверхности крыловидного отростка клиновидной кости. Отверстие ограничено двумя костными ножками: медиальная — более широкая, чем латеральная. Большое нёбное отверстие является следствием соединения трех костных структур, и поэтому его можно классифицировать к отверстиям топографо-анатомическим, а малое нёбное отверстие изначально формируется как анатомическое [4].

Масса нёбного отростка, в отличие от альвеолярного, преимущественно состоит из плотного вещества. В нем помещается до 4/5 плотной и только 1/5 губчатого вещества. Длина нёба у взрослых мужчин меняется от 36,8 мм до 55,2 мм. Ширина в мужчин варьирует от 30,9 мм до 48,7 мм, а у женщин — от 29,4 до 46,4 мм. Толщина твердого нёба на всем протяжении разная. По данным E. Doden et al. (1983) увеличение толщины оказывается в задне-переднем направлении и от латерального края внутрь, к срединному нёбному шву. Автор отмечает, что

наличие зубов не влияет на толщину твердого нёба. Содержание плотного вещества увеличивается параллельно утолщению кости. В области срединного шва губчатое вещество представлено тонкими костными балками, которые имеют верхне-нижнюю ориентацию. Расположение остеонов в плотных пластинах соответствует напряжениям изгиба твердого нёба. Рельеф твердого нёба у детей ранних возрастов, без наличия борозд и выпучен (повышение). С возрастом (особенно 12–16 лет), на нижней поверхности нёба определяются отдельные выпячивания (повышение), борозды, мелкие углубления [3, 5].

С обеих сторон от линии шва между твердым и мягким нёбом располагаются нёбные ямки, иногда выражены очень слабо или только с одной стороны. Они составляют собой рудиментарные образования, которые остались от выводных протоков слюнных желез. Эти ямки используются в клинической практике как ориентиры для определения границы базиса полного съёмного протеза [2–4]. Характерно то, что поперечный шов формируется значительно раньше, чем срединный нёбный шов. Также присутствует резцовый шов, который отделяет резцовую часть челюсти. До 3 лет он хорошо выражен в большинстве случаев, при этом он заметен не только на твердом нёбе, но и на внутренней поверхности ячеек боковых резцов челюсти. С 3–7 лет резцовый шов начинает зарастать. Конечное зарастание заканчивается в 35–40 лет [5, 6].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Проведенное нами литературное исследование свидетельствует, что твердое нёбо в перинатальном периоде отмечается разнообразием топографического положения. Малоизученные и несистематизированные данные об органомерических параметрах твердого нёба, о вариабельности этапов и динамики его развития, которая является основанием для исследования врожденных пороков лица и обуславливает потребность в их дальнейшем анатомическом исследовании.

Литература:

1. Василенко, В. М. Частота различных эндо- и экзогенных факторов в патогенезе врожденных расщелин верхней губы и нёба // Совр. стоматол. и чел.-лиц. хирургия: сб. трудов 1-й Республик. конф. — К., 1998. — с. 127.
2. Макара, Б. Г., Процак Т. В. Современные взгляды на становление строения верхнечелюстной пазухи в онтогенезе человека // Буковинский медицинский вестник. — 2007. — Т. 11, № 4. — с. 136–140.
3. Икрамов, В. Б. Переменчивость размеров, форм, положения и взаимоотношений верхней и нижней челюсти в зависимости от индивидуального строения мозгового черепа: автореф. дис. к. мед. наук. — Луганск, 2011. — 20 с.
4. Гемонов, В. В., Лаврова Э. Н., Фалин Л. И. Развитие и строение органов ротовой полости и зубов. — М.: ТОУ ВУНМЦ МЗ РФ, 2002. — 256 с.
5. Масалина, М. Б., Насибуллина К. Ф. Особенности формирования лицевого отдела черепа у детей 6–12 лет по данным телерентгенографии головы // XXXI итог. конф. Молодых ученых. МГМСУ: тр. конф. — М.: 2009. — с. 221–222.
6. Faure, J. M. Sonographic assessment of normal fetal palate using three-dimensional imaging: a new technique / J. M. Faure, G. Captier, M. Baumler // Ultrasound in obstetrics & gynecology A. — 2007. — V. 29, № 2. — P. 159–165.

Оценка потребности в подготовке врачей по медицинской профилактике для Центрально-Черноземной зоны

Тимошилов Владимир Игоревич, кандидат медицинских наук, доцент;

Брицько Светлана Анатольевна, студент;

Васильченко Дарья Викторовна, студент;

Сергеева Надежда Александровна, студент

Курский государственный медицинский университет

Хронические неинфекционные заболевания лидируют в структуре причин смертности граждан Российской Федерации [1]. В целях совершенствования профилактики социально значимых заболеваний официально утвержден Порядок организации и осуществления профилактики неинфекционных заболеваний и проведения мероприятий по формированию здорового образа жизни в медицинских организациях (Приказ Минздрава России от 30 сентября 2015 года N 683н). Данным документом определена необходимость проведения тематической подготовки врачей, задействованных в реализации программ профилактики социально значимых заболеваний. Ранее проведенные исследования позволили установить, что кадровое обеспечение является актуальным вопросом в качественной реализации профилактических программ [2; 3].

Цель исследования — оценка и мониторинг исполнения Порядка организации и осуществления профилактики неинфекционных заболеваний и проведения мероприятий по формированию здорового образа жизни в медицинских организациях (Приказ Минздрава России от 30 сентября 2015 года N 683н) и определения потребностей регионов в тематических образовательных проектах и методическом содействии по вопросам превентивной деятельности.

Материалы и методы исследования. Количество специалистов, нуждающихся в обучении, было рассчитано на основании штатных нормативов кабинетов и отделений медицинской профилактики (утв. Приказ Минздрава России от 30 сентября 2015 года N 683н) и данных о численности взрослого населения и административно-территориальном делении каждого региона, размещенных на официальных сайтах областных администраций. Для изучения заинтересованности врачей в обучении и их готовности к использованию дистанционных образовательных технологий был проведен опрос 212 врачей.

Результаты и их обсуждение. Согласно Порядку организации и осуществления профилактики неинфекционных

заболеваний и проведения мероприятий по формированию здорового образа жизни в медицинских организациях, центральным учреждением, координирующим профилактическую деятельность на уровне субъекта Российской Федерации, является Центр медицинской профилактики. Согласно официальным сайтам органов управления здравоохранением регионов Центрально-Черноземной зоны, такие учреждения созданы во всех субъектах РФ.

Рекомендуемые штатные нормативы отделения (кабинета) медицинской профилактики для взрослых предусматривают 1 должность врача по медицинской профилактике на 20000 взрослого населения. Для Центров здоровья, создаваемых на базе поликлиник более крупных населенных пунктов, 1 должность врача по медицинской профилактике предусмотрена на 40000 населения, но при этом в данных структурах имеются иные врачебные должности, и занимающие их специалисты также нуждаются в обучении по вопросам пропаганды здорового образа жизни и профилактики социально значимых заболеваний. Таким образом, для исполнения Приказа Минздрава России от 30 сентября 2015 года N 683н необходимо обучить по дополнительным профессиональным программам соответствующей тематики в среднем 1 специалиста на каждые 20000 взрослого населения.

На основании этого показателя нами была определена потребность в обучении специалистов для каждого субъекта Российской Федерации, входящего в Центрально-Черноземную зону (таблица 1). При расчете дополнительно принималось во внимание то, что каждый район или город, имеющий статус муниципального образования в составе области, должен быть обеспечен хотя бы одним специалистом в сфере профилактики социально значимых заболеваний. В территориях с населением более 20000 человек следует придерживаться принципа обеспеченности 1 специалистом на 20000 населения.

Таблица 1. Оценка потребностей регионов Центрально-Черноземной зоны во врачах по медицинской профилактике

Субъект РФ	Численность взрослого населения	Количество районов и городов	Необходимое число специалистов
Белгородская область	1296386	21	65
Воронежская область	1982891	34	99
Курская область	940816	33	47
Липецкая область	944833	20	47
Тамбовская область	895165	30	45

Таким образом, потребность регионов Центрального федерального округа в специалистах, прошедших повышение квалификации по вопросам профилактики социально значимых заболеваний и формирования здорового образа жизни, составляет 303 человека.

По результатам опроса 212 врачей и организаторов здравоохранения, заинтересованность в курсах повышения квалификации по вопросам профилактики рассма-

триваемых нозологий высказывают 94,8%. Результаты оценки готовности врачей к прохождению дистанционного обучения показывают, что в той или иной форме внедрения дистанционных образовательных технологий заинтересованы 88,7% специалистов, но более половины (60,8%) опрошенных выступают за сочетание аудиторных занятий и удаленного доступа к электронным образовательным ресурсам (рис. 1).

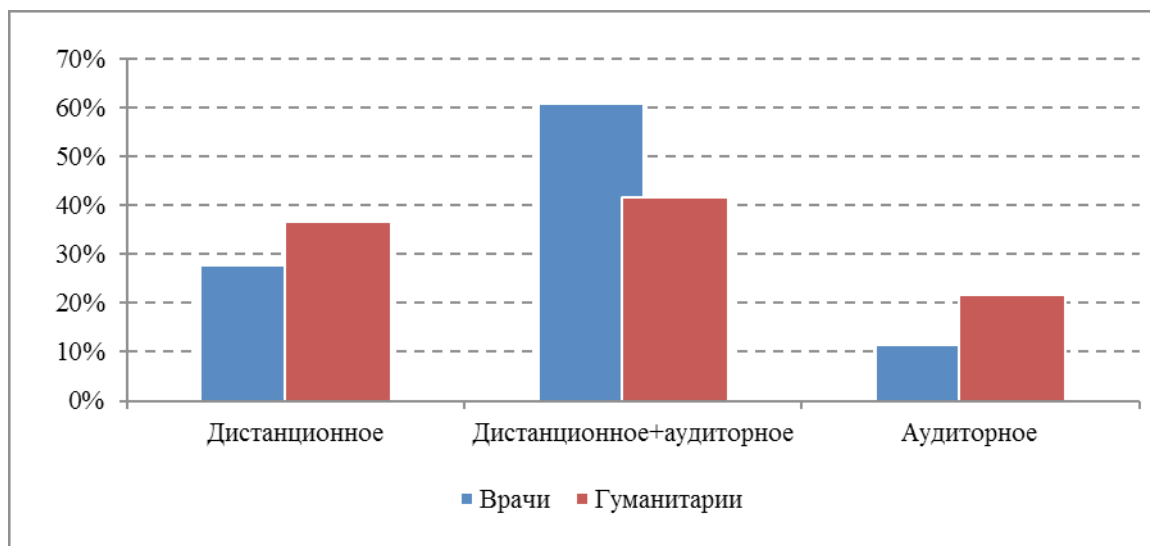


Рис. 1. Заинтересованность специалистов в различных формах организации учебного процесса

Заключение. С учетом того, что большинство респондентов проявляют интерес к сочетанию аудиторных занятий и дистанционного обучения, а в целом к внедрению электронных пособий готовы более 85%, в соответствующие программы Курского государственного медицинского университета включен курс базовых аудиторных лекций по всем указанным разделам, использование электронного пособия

с заведомо избыточным объемом, допускающим изучение дополнительных материалов по выбору с набором необходимой суммы часов, а также аудиторные занятия дискуссионного плана. Потребность в обучении на данных циклах, подкрепленную нормативно-правовой базой, имеют 303 специалиста в регионах Центрально-Черноземной зоны, что делает данный проект крайне перспективным.

Литература:

1. Основные причины смертности населения // Studme. org. URL: http://studme.org/44113/sotsiologiya/osnovnye_prichiny_smertnosti_naseleniya (дата обращения: 31.05.2017).
2. Тимошилов, В. И., Сидоров Г. А., Агаркова Т. А., Веселова А. М., Штефура Е. А. Качество профилактики социально обусловленных заболеваний среди молодежи в экспертных оценках врачей // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы медицины в современных условиях». — СПб.: Инновационный центр развития образования и науки, 2015. — с. 108–111.
3. Тимошилов, В. И. Информационно-образовательные потребности врачей в вопросах антинаркотической политики // Международный научно-исследовательский журнал. — 2016. — № 9–3 (51). — с. 87–91.

Некоторые особенности социально-гигиенической характеристики одиноких пенсионеров

Туймачев Улмасжон Абдумавланович, ассистент
Ташкентская медицинская академия (Узбекистан)

Одной из тенденций, наблюдаемых в последние десятилетия в развитых странах мира, является рост абсолютного числа и относительной доли пожилых и старых людей, а также долгожителей в структуре населения. Особое место среди пожилых и старых людей, занимает группа одиноких. В ряде развитых стран мира (Голландия, Бельгия и др.) одинокие пожилые и старые люди составляют 30% населения. В США, в период с 1960 по 1986 годы этот показатель вырос в 3 раза и достиг 21,6 млн. человек и, согласно расчетов, их количество на сегодняшний день достиг свыше 34,0 млн. человек [1].

Социально-геронтологические исследования показывают, что большинство одиноких пожилых людей состоят в сложных, многообразных отношениях с друзьями и соседями. Между тем, по утверждению авторов, идеал существования одиноких престарелых — это тесные социальные связи при достаточно высоком уровне независимости, т. е. рациональное сочетание посторонней заботы и личностной автономии. Особого внимания требует к себе категория одиноких пожилых, которые в силу ограниченной подвижности («узкие комнаты», «прикованные к постели»), не могут самостоятельно посещать медицинские учреждения [2,3].

Таким образом, в старости одиночество в значительной степени является результатом дефицита социальных связей. В свою очередь на социальные связи влияет широкий круг факторов, которые предположительно более важны в поздний период жизни. Для старых людей одним из таких факторов является здоровье. Вследствие этого старые больные люди не удовлетворены своей жизнью [4,5].

Целью исследования явилось изучение медико-социальной характеристики одиноких пенсионеров, проживающих в г. Ташкент.

Материал и методы исследования. Изучение состояния медико-социальной характеристики одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе, изучалось методом интервьюирования, согласно разработанной ан-

кеты. Выборка формировалась по гнездно-типологическому методу, куда были включены одинокие пенсионеры, объединенные в категорию одиноких согласно Указу Президента Республики Узбекистан № УП-212 «О дополнительных мерах социальной защиты одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе» от 27.05.1991. Всего заполнено 299 анкет от одиноких пенсионеров, проживающих в Чиланзарском, Яшнабадском и Мирабадском районах. Все полученные данные были статистически обработаны и обобщены.

Результаты.

Всего было обследовано 299 одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе. Результаты показали, что структуру одиноких пенсионеров в основном составили старые люди (49,1%) в возрасте от 75 до 89 лет и люди пожилого возраста (43,9%) до 75 лет. 72,3% обследованных, самостоятельно и в полном объеме могли передвигаться по квартире. До 22,5% респондентов не могли самостоятельно одеваться, заправить постель, готовить и принимать пищу. У 20,5% респондентов были отмечены заметные ограничения в общении.

Анализ полученных результатов показал, что структуру одиноких пенсионеров составили 17,3% мужчины, а 82,7% — женщины, старые люди (49,1%) в возрасте от 75 до 89 лет. Вместе с тем, немалую долю одиноких людей составили и люди пожилого возраста (43,9%) до 75 лет. При этом, одинокие женщины (98 чел.) выявлены более чем в 2,5 раза чаще по сравнению с одинокими мужчинами.

Наибольшую часть обследованных — 59,6% составили люди рабочих профессий, 39,4% — служащие и лишь 1,0% — сельского хозяйства.

Обследование одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе на ориентирование во времени показал следующее: большая часть обследованных имеют определенные затруднения в ориентации во времени — частично ориентируются в часах — 82,1% случаях, днях — 78,2% (табл. 1).

Таблица 1. Распределение одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе по ориентации во времени

№	Время	Полностью ориентируются	Частично (свыше 50%)	Частично (до 50%)	Не ориентируются
1.	Часы	16,6%	65,8%	16,3%	1,3%
2.	Дни	20,8%	64,5%	13,7%	0,1%
3.	Годы	53,4%	36,5%	8,8%	1,3%

Согласно полученных данных, большая часть обследованных (63,2%) полностью ориентируются в квартире. Доля одиноких, частично ориентирующихся во дворе и в городе значительно больше (43,0% и 41,1%). Вместе с тем, доля обследованных, не ориентирующиеся в доме, во дворе и городе, составили соответственно 1,3%, 8,1% и 18,6%.

Согласно полученным данным, физическая активность обследованных была выражена в разной степени. Так, если 72,3% обследованных самостоятельно и в полном объеме передвигались по квартире, то этот показатель по двору составил 55,4%, а в махалле, микрорайоне — 46,6%. При том, что у в среднем около 20,0% обследованных передвижение в квартире, доме и махалле, микрорайоне было частично ограничено, то доля лиц, передвигающихся при посторонней помощи и вообще, не в состоянии передвигаться как в доме, так и во дворе, махалле, микрорайоне, существенно увеличивается и составляет в среднем 6,3%, 20,2% и 30,3%, соответственно.

Обследование показало, что 74,3% одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе полностью и самостоятельно могут одеваться, у 16,9% — данный вид самообслуживания частично ограничено, 7,5% — может одеваться только при посторонней помощи, а 1,3% оди-

ноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе — не в состоянии выполнить данный вид самообслуживания. 66,1% обследованных полностью и самостоятельно заправляют свою постель, у 22,5% — данный вид самообслуживания ограничено, 8,5% — могут заправить свою постель при посторонней помощи, а 2,9% — не в состоянии заправить свою постель. 79,8% одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе, самостоятельно принимают пищу и воду, у 4,3% — данный вид самообслуживания частично ограничен, 5,9% — могут осуществить прием пищи и воды при посторонней помощи.

Результаты показали, что у 81,4% респондентов полностью и самостоятельно общаются по телефону, у 12,7% — общение частично ограничено, у 3,6% — оно возможно при посторонней помощи и 2,3% — общение по телефону невозможно (табл. 2). У 72,0% респондентов отмечается полное и самостоятельное общение с собеседником, у 20,5% — частично ограничено, у 5,9% — оно возможно при посторонней помощи и 1,6% — общение с собеседником невозможно. У 54,1% респондентов общение в обществе полностью и самостоятельно, у 19,5% — частично ограничено, у 16,3% — оно возможно при посторонней помощи и у 10,1% — общение в обществе невозможно.

Таблица 2. Распределение одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе по возможностям общения

№	Виды общения	Самостоятельно	Частично ограничено	При посторонней помощи	Не могут
1.	По телефону	81,4%	12,7%	3,6%	2,3%
2.	С собеседником	72,0%	20,5%	5,9%	1,6%
3.	В обществе	79,8%	19,5%	16,3%	10,1%

69,7% респондентов выполняют небольшую домашнюю работу в виде приготовления завтрака, обеда, мытья посуды и т. д. самостоятельно и полностью, у 16,6% — данный вид деятельности ограничен, 8,8% обследованных осуществляют при посторонней помощи, а 11,1% — не в состоянии обслужить себя. 16,3% респондентов могут выполнять работы во дворе самостоятельно и полностью, у 11,1% — оно ограничено, 2,9% обследованных могут работать по двору при посторонней помощи, а 69,7% — не могут работать во дворе.

Среди обследованных одиноких пенсионеров, нуждающихся в постороннем уходе, основная часть 62,5% являются пожилыми одинокого типа, 15,0% — большого типа, 10,7% — семейного типа, по 3,6% случаям — творческого и угасающего типов, в 2,0% — религиозного типа, по 1,3% — социального и политического типов.

Выводы:

1. Структуру одиноких пенсионеров в основном составили старые люди (48,5%) в возрасте от 75 до 89 лет и люди пожилого возраста (44,6%) до 75 лет. При этом,

одинокие женщины выявлены чаще по сравнению с одинокими мужчинами более чем в 2,5 раза.

2. Большая часть обследованных имеют определенные затруднения в ориентации во времени (в основном в часах) и в пространстве (во дворе и микрорайоне).

3. 72,3% обследованных, самостоятельно и в полном объеме могут передвигаться по квартире, однако этот вид физической активности обследованных существенно ограничен во дворе, махалле, в особенности, в микрорайоне.

4. Несмотря на то, что основная часть (до 66,1% и более) обследованных самостоятельно могут одеваться, заправить постель, готовить и принимать пищу, до 22,5% случаях, обследованные имеют ограничения в выполнении этих работ, а основная масса обследованных, исходя из своих физических возможностей, не в состоянии самостоятельно выполнять работы по двору.

5. До 81,4% случаев, обследованные свободно и самостоятельно общаются по телефону, непосредственно с собеседником и в обществе. Вместе с тем, до 20,5% случаях — у обследованных отмечены заметные ограничения в общении.

Литература:

1. Caine, M. Modern aspects of gerontology: scientific issue/ British medical journal — Great Britain — 2010 — #29 — pp. 483.
2. Атаханова, Л. Э. Современные геронтологические аспекты медико — социального статуса пожилых: научное издание / Бюл. ассоциации врачей Узб., 2010. — № 3. — С. 152–158.
3. Кариева, М. Т., Эшдавлатов Б. М. Медико-социальные аспекты старения населения: научное издание / Паллиативная медицина и реабилитация, 2011. — № 2. — С. 36.
4. Аксаментов, Г. В. Клинические и функциональные особенности пациентов гериатрических стационаров./Общественное здоровье. Журнал для менеджеров и главных бухгалтеров — 2011-№ 2.-С. 51–54.
5. Волкова, Т. Н. Социальные и психологические проблемы старости: научное издание / Вопр. психологии, 2012. — № 2. — С. 118–126.

ГЕОЛОГИЯ

Корреляция отражающих горизонтов на примере Медвежьего месторождения

Шапалова Анна Юрьевна, студент
Тюменский индустриальный университет

В данной статье предлагаю рассмотреть корреляцию отражающих горизонтов (далее — ОГ), которая осуществляется в ручном и полуавтоматическом режимах через каждые 40 линий, 40 трасс с последующей автоматической корреляций в каждой трассе ОГТ модулями Propagator и Snap Picks to Seismic. Пикинг, полученный таким образом, корректируется вручную через каждые 10 линий и 10 трасс. Для улучшения визуального восприятия волновой картины, особенно клиноформного комплекса, можно использовать палеовыравнивание сейсмических профилей на уверенно следящиеся, протяжённые ОГ С₃, Г, ГХМ, НБН₀, Б и др. Главным критерием корреляции, помимо волновой картины, является соответствие результатам сейсмостратиграфической привязки.

Самой нижней прослеженной границей является корреляция — подошвы доюрских отложений, представленной ярко выраженным трёхфазным колебанием с выдержанными по вертикали и латерали амплитудно-частотными характеристиками, что не вызывает трудностей в отождествлении соответствующей оси синфазности (Рис. 1.1). Относительно небольшие трудности пикировки данного ОГ связаны с северо-западной частью площади, где интенсивность отражений уменьшается. Вплоть до 6 с, как правило, прослеживаются нерегулярные отражения минимальной интенсивности и более сложного строения с хаотическим типом сейсмических отражений, в том числе значительный фон кратных и дифрагированных волн. Отдельные интенсивные волновые пакеты выделяются в опущенных блоках и возможно связаны с менее дислоцированными породами доюрского основания [1].

В нижеюрской части разреза прослежен ОГ Т₄, который на площади работ выделяется достаточно уверенно и соответствует устойчивому, средней интенсивности, двухфазному колебанию (Рис. 1.2). Существенное ухудшение прослеживаемости обусловлено падением амплитуд, нарушением целостности отражения за счёт возникновения некоррелируемого шума в пределах мощнейшей зоны сдвиговых дислокаций, образующих приподнятый тектонический блок и секущих исследуемую площадь в северо-западном направлении. Дешифрирование волновой

картины, выше ОГ Т₄ и вплоть до верхнеюрского ОГ Б, становится заметно сложнее — протяжённость непрерывных осей синфазности падает, возрастает вариативность интенсивности колебаний в различных направлениях.

Такое изменение волнового поля обусловлено сменой условий седиментации. Если нижеюрские отложения были сформированы в условиях глубокого моря (смена трансгрессивно-регрессивных циклов затрагивала обширные территории и происходила постепенно), то среднеюрские осадки образовались в прибрежно-морских и континентальных условиях (крайняя изменчивость и непредсказуемость смены седиментационных циклов).

В интервале среднеюрской толщи прослежены ОГ Т₂ и ТЮ₂. Детальное расчленение отражений, соответствующих группе пластов Ю₃ и Ю₄, не представляется возможным. С одной стороны, толщина пластов в первые десятки метров находится в пределах разрешающей способности отчётных сейсморазведочных данных, а с другой — исключительно сложная волновая картина среднеюрского интервала, обусловленная, в первую очередь, многочисленными взаимными литофациальными переходами разного ранга, не позволяет проследить субпараллельные отражения по всей площади работ без нарушения принципов фазовой корреляции [2]. Толщины пластов имеют относительно выдержанный характер на расстояниях, существенно превышающих размеры настоящей съёмки, что было установлено разными исследователями данного региона, но т. к. в пределах площади работ при сейсмической корреляции пластов Ю₃ и Ю₄ можно опираться лишь на три скважины, корректность интерпретации волнового поля среднеюрского интервала может вызывать сомнения.

ОГ Т₂, так же, как Т₄ соотносится с динамически выдержанной волной средней и высокой интенсивности. При этом не редкость возникновение волновых переходов, образованных осями синфазности, схожих по своим амплитудно-частотным характеристикам [3]. Прослеживаемость Т₂ резко падает в зоне сдвиговых дислокаций. Соответствующий кровле средней юры, ОГ ТЮ₂ про-

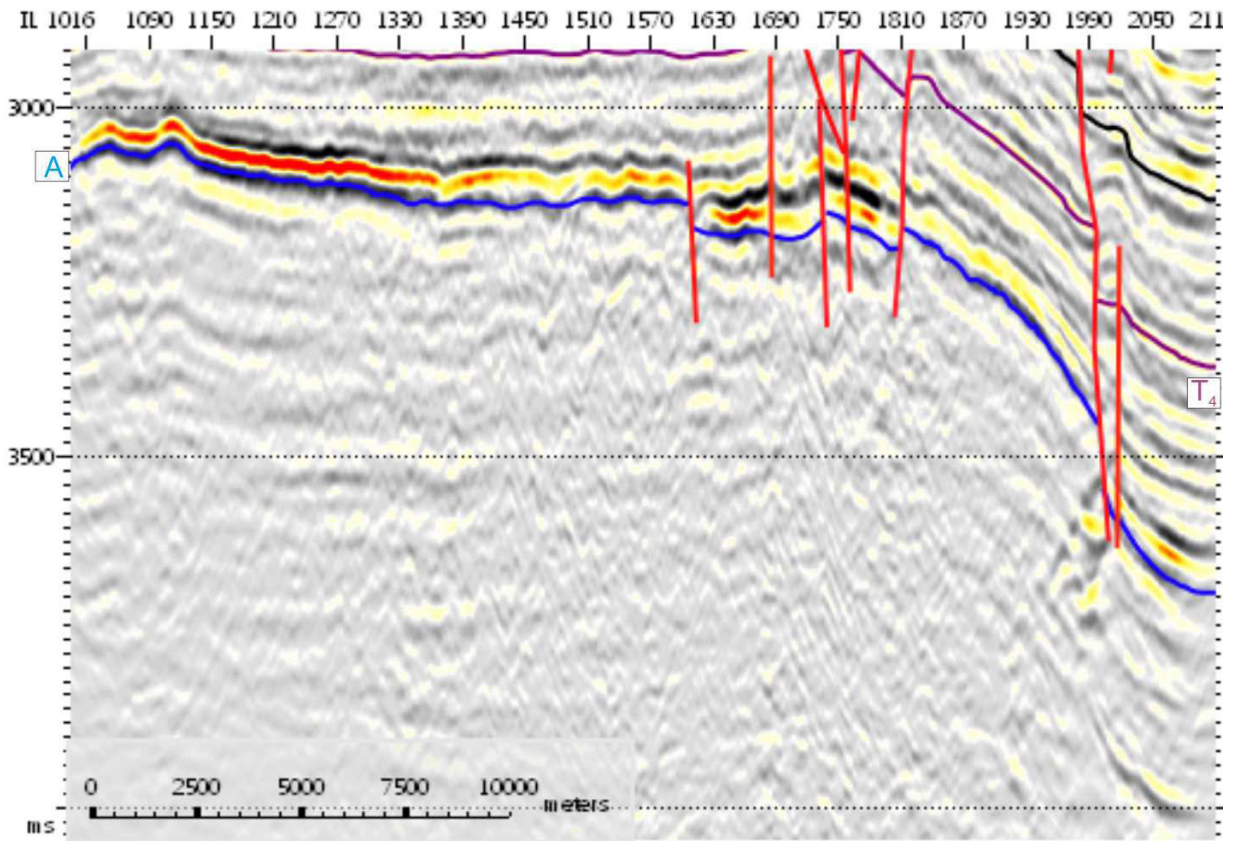


Рис. 1. Волновая картина в нижней части разреза (трасса 6000)

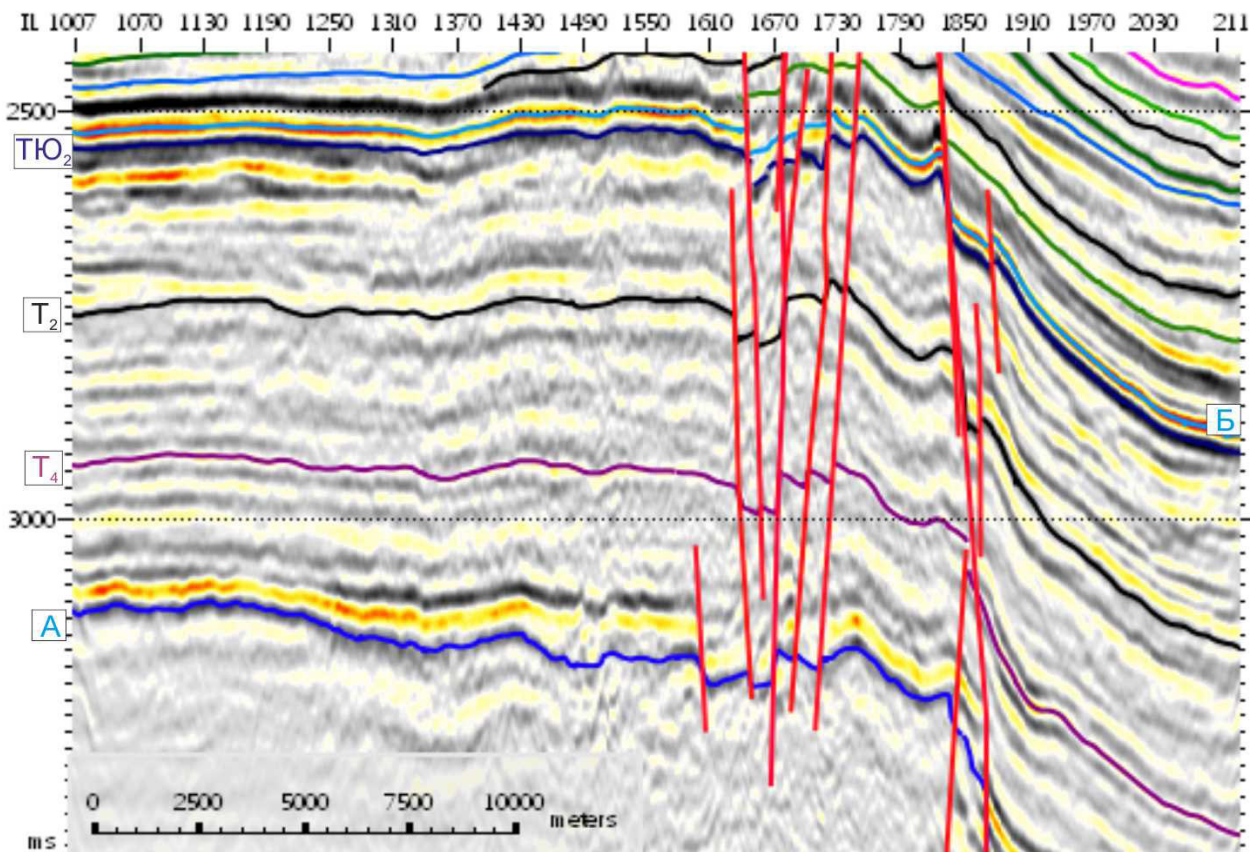


Рис. 2. Волновая картина в юрской части разреза (трасса 5680)

слежен по положительной, высокоамплитудной фазе, динамически выдержан по всей площади. В отличие от нижележащих отражений, тектонические нарушения не влияют на прослеживаемость ОВ ТЮ₂, Период колебания этой волны постоянен по всей площади и составляет около 30 мс.

Также уверенно выделяется в волновой картине и реперный ОГ Б, которому соответствует многофазное колебание вблизи нижней границы латерально выдержанных отражений с повышенным фоном амплитуд.

Далее, вверх по разрезу, выделяется субпараллельный шельфовый комплекс и клиноформный ачимовский. Границы всех прослеженных ачимовских сейсмокомплексов максимально погружены на западе и соответствуют слабонаклонной фондоформной части, при продвижении на восток с резким увеличением углов наклона до 1–3° выделяется клиноформная часть, которая при дальнейшем выглаживании соответствует ундаформе.

Для картирования ачимовских отражений был использован принцип анализа рисунка сейсмической записи. Он заключается в том, что интерпретация проводится исходя из положения о соответствии различных отражений определённому пространственному расположению пластов и их границ. В разных зонах развития клиновидных ачимовских пластов в их кровле может находиться как положительное, так и отрицательное отражения. Таким образом, при прослеживании стратиграфических границ допускаются плавные межфазовые переходы, при которых в сейсмическом поле связываются надёжные скважинные каротажные маркеры синфазными отрезками различного знака. Также важно учитывать изменения сейсмической волновой картины в непосредственной близости от выделяемого ОГ, например, характер изгибов ближайших отражений, которые могут содержать информацию о литологических особенностях пласта. Даже в «немых» интервалах сейсмическая информация может быть использована максимально. Например, при картировании ачимовских резервуаров в области «сейсмической тени» волны Б интерполяцию ачимовских границ между скважинами нужно проводить не напрямую, а с учётом морфологии и углов наклона ближайших к предфазе волны Б видимых отражений.

В объёме клина формируется разное количество отражённых волн, в зависимости от его толщины. При её сокращении волны интерферируют и прекращают прослеживаться. Эти явления во многом обусловлены эффектом клина, или «тюнинг-эффектом», хорошо известным в сейсморазведке. Из-за явления интерференции оси синфазности волн на границах клина искривляются и смещаются от границ. Подстилающие отложения, особенно при акустических жёсткостях, резко отличающихся от жёсткостей клина, также оказывают влияние на формирование волновой картины в его объёме [4].

При тонкослонном строении ачимовских отложений и наличии многочисленных литологических замещений картина ещё более осложняется и трассирование непре-

рывных синфазных ОГ, контролирующих ачимовские пласты, практически невозможно, что подтверждается двумерным моделированием.

Геологическое строение неокомской осадочной толщи в пределах Медвежьего вала соответствует общей седиментационной цикличности осадочного разреза Западной Сибири и обусловлена трансгрессивно-регрессивным характером осадконакопления, движущими факторами которого являются эвстатические колебания уровня моря и общее региональное погружение Западно-Сибирской плиты. Основания седиментационных циклов (циклитов) сложены глинистыми трансгрессивными пачками, а перекрывающие их песчано-алевритовые отложения связаны с регрессивной фазой осадконакопления [3].

Эти же пачки и вносят основной вклад в формирование сейсмического поля ачимовской толщи, особенно её клиноформной части, несмотря на присутствие в геологическом разрезе, казалось бы, более контрастных по волновым сопротивлениям границ песчаных линз и вмещающих пород. На подобную метаморфозу обратили в своё время американские геофизики ещё в 1977 г.

В сейсмическом поле ачимовская толща представляет собой сложное сочетание волновых пакетов, включающих отражённые, дифрагированные и интерференционные волны. Однозначная корреляция осей синфазности в большинстве случаев в этих условиях невозможна. Например, любой интерпретатор, прослеживающий оси синфазности в шельфовой части разреза (ундатема), сталкивался с проблемой неоднозначного перехода в склоновую часть. Зачастую эту задачу невозможно выполнить корректно, соблюдая лишь принципы фазовой корреляции или совокупностью признаков, рекомендуемых инструкцией по сейсморазведке «повторяемость формы и видимого периода, плавного изменения времён прихода и их амплитуды, согласованное поведение коррелируемых осей по отношению к соседним». Это объясняется сложными литофациальными переходами между осадками, сформировавшимися в различных обстановках седиментации. Рекомендуемые в вышеупомянутой инструкции способы контроля правильности корреляции (анализ карт изохрон и интервальных временных толщин) не имеют чётких критериев и поэтому не всегда могут быть применены.

В случае достаточного количества скважин и уверенного отождествления в них геологических реперов, сейсмическую корреляцию следует строго увязывать со скважинами. Однако такой контроль не всегда возможен из-за их отсутствия. Поэтому важнейшее значение для построения геологической модели играет субъективный фактор — взгляд интерпретатора, который должен в максимально возможной степени быть основанным на геологической адекватности конечного результата.

Амплитудно-частотные характеристики фондоформ и клиноформ отличаются сильной изменчивостью и непостоянством — от ярко выраженных и уверенно следящихся отражений, до слабо разрешённой и невыразительной интерференционной волновой картины с низким

динамическим уровнем. Всего было прослежено девять неокомских сейсмокомплексов: НБН₀, НБН₅, НБН₇, НБН₉, НБН₁₀, НБН₁₁, НБН₁₁¹, НБН₁₂ и НБН₁₃ (Рис. 3.12). Шельфовые участки комплексов характеризуются более устойчивыми волновыми атрибутами. Венчает неокомский шельфовый комплекс региональный реперный ОГ НБН⁰, приуроченный к динамически выраженному трёхфазному колебанию.

Залегающие выше кровельные отложения неокома формировались в прибрежно-морских условиях, что, безусловно, наложило свой отпечаток на характер волновой картины. Здесь выделяется «континентальный» комплекс аптского возраста, который представлен субпараллельными отражениями переменной интенсивности и соответствует отложениям, сформировавшимся в континентальных условиях. В этом интервале прослежен ОГ МТП₃.

Амплитудно-частотная характеристика волновых пакетов обусловлена, прежде всего, геологическим разрезом, где отмечаются многочисленные пропластки углей, возможны стремительные изменения коллекторских свойств пластов, как по вертикали, так и по латерали, связанные с русловыми потоками, поймами, эстуариями и т. п., что, конечно же, влечет за собой такие же резкие изменения акустических жесткостей, которые и служат волнообразующими объектами. Здесь выделяются многочисленные речные врезы, для которых характерны устойчивые, динамически выраженные многофазные отражения. Русловым отмелям соответствует максимальное количество фаз до 3–5, конфигурация которых имеет максимальный прогиб (в виде эрозионного вреза) по отношению к вышележащим ОВ. Глинистым поймам, как правило, соответствуют субсогласные отражения.

Прослеживаемость субпараллельных отражений переменной интенсивности выше ОГ МТП₃, в альбе, обусловлена наличием мощного трансгрессивного цикла, когда в условиях повышенного стояния моря была сформирована

хантыманийская свита. Выделенный здесь горизонт ГХМ связаны с группой продуктивных, на Ныдинской площади, пластов ХМ_{1–4}.

Кровля покурской свиты (пласт ПК₁ — ОГ Г) однозначно выделяется в волновом поле как граница раздела между динамически выраженными отражениями от отложений глубоководного морского генезиса турон-кампанского возраста и прерывистыми, хаотическими, бугристыми ОВ континентальных и прибрежно-морских отложений сеномана. Ниже ОВ Г наблюдается волновой пакет высокой интенсивности, связанный с газонасыщенностью пласта ПК₁. Уверенное отождествление отражения от ГВК невозможно.

Выше ОГ и вплоть до 500 мс в волновом поле наблюдается мощнейшая пачка, пожалуй, самых динамически и кинематически выдержанных отражений, отвечающих сенонским, преимущественно глинистым осадкам, сформированным в условиях глубокого моря. В этой толще было прослежены ОГ — С₁, С₂, С₃, С₄ и С₅.

Газоносность нижнеберёзовской подсвиты, к кровле которой приурочен ОГ С₃, а также в интервале её залегания (ОГ С₄ и С₅), отмечается амплитудная аномалия по типу «яркого пятна».

Регулярные отражения выше ОГ С₁ корректно проследить практически невозможно в результате высокого уровня помех широкого спектра и резкого уменьшения, вплоть до нуля, кратности суммирования по ОГТ. Тем не менее, на седиментационных срезах в ВЧР выделяется аномальный объект. Судя по его конфигурации и повышенным скоростям сейсмических волн, данное тело является реликтовой ледяной жилой палеореки палеогенового возраста, возникшей в результате дроссельного эффекта при естественной дегазации Земли и может содержать в себе газогидраты.

Выполненная в широком стратиграфическом диапазоне, корреляция ОВ послужила основой для дальнейших структурных построений и динамического анализа.

Литература:

1. Л. И. Померанец, М. Т. Бондаренко «Геофизические методы исследования нефтяных и газовых скважин». - М.: Недра, 1981 г. — 376 с.
2. В. М. Добрынин, Б. Ю. Вендельштейн, Р. А. Резванов «Промысловая геофизика». М.: Недра, 1986 г. — 342 с.
3. Балакирев, Ю. А. «Гидропрослушивание и термографирование нефтяных скважин и пластов. Баку, 1965 г. — 200 с.
4. Бойко, С. В. «Разработка и эксплуатация нефтяных месторождений» М.: 1990 г. — 427 с.

ЭКОЛОГИЯ

Проблемы нормирования мелкодисперсных частиц в России и за рубежом

Трескова Юлия Владимировна, студент

Санкт-Петербургский государственный морской технический университет

Атмосферный воздух — жизненно важный компонент окружающей природной среды, представляющий собой естественную смесь газов атмосферы, находящуюся за пределами жилых, производственных и иных помещений [1].

В настоящее время одной из наиболее актуальных и нерешенных проблем, напрямую связанной с загрязнением атмосферного воздуха и влиянием на здоровье людей, является проблема загрязнения воздуха мелкодисперсными частицами.

Загрязнение атмосферного воздуха — основная и важная проблема большинства городов и стран мира. Содержание взвешенных веществ в городской среде является одним из показателей качества атмосферного воздуха. Предпосылками для актуализации вопроса о нормировании частиц послужили, прежде всего, тревожные цифры статистики, в которых ежегодно прослеживается тенденция роста загрязнения атмосферного воздуха, и как следствие этого, увеличение смертности от заболеваний, причиной которых является загрязненный воздух.

Эпидемиологические исследования подтверждают связь между загрязнением воздуха и неблагоприятными последствиями для здоровья населения. Эффекты последствий могут быть представлены как бессимптомным незаметным воздействием, так и преждевременной смертью. Актуальность проблемы выражена в связи с влиянием на здоровье твердых частиц, содержащихся в воздушном бассейне [2].

Появление взвешенных частиц первичной эмиссии относят к природным и антропогенным источникам. К природным источникам возникновения взвешенных частиц можно отнести: морскую соль, выветривание почвы или горных пород. К антропогенным источникам относят: двигатели внутреннего сгорания (дизельные, бензиновые), твердые виды топлива (уголь, бурый уголь, тяжелая нефть и биомасса), сжигаемые для выработки энергии в бытовом секторе и в промышленности, строительство, добычу полезных ископаемых и другие, а также эрозию дорожного покрытия вследствие движения автотранспорта и истирания тормозных колодок и шин.

Формирование вторичных частиц приходится на долю химических реакций газообразных загрязняющих веществ

в воздухе, которые являются продуктом происходящей в атмосфере трансформации окислов азота, которые выбрасываются автотранспортом и при некоторых промышленных процессах, и двуокиси серы, образующейся в результате сжигания содержащего серу топлива. Вторичные частицы в основном содержатся в мелкодисперсных РМ [3].

В настоящее время в России от стационарных источников выделяется огромное количество загрязняющих веществ. Согласно государственной статистике в 2015 году общий объем выбросов твердых веществ в атмосферу составил 1820,4 тыс. тонн. Несмотря на динамику, свидетельствующую об уменьшении выбросов в период с 1992—2015 год с 5609,1 до 1820,4 тыс., но все же цифра эта имеет огромное значение не только для окружающей природной среды, но и для здоровья человека [4].

Согласно Постановлению Главного государственного санитарного врача РФ от 19.04.2010 № 26 в действие введено Дополнение № 8 к ГН 2.1.6.1338–03 «Предельно допустимые концентрации (ПДК) загрязняющих веществ в атмосферном воздухе населенных мест», согласно которого определены ПДК взвешенных частиц РМ10 и РМ 2,5 (таблица 1)

Для вышеуказанных веществ были установлены следующие предельно допустимые среднегодовые концентрации [5]:

- взвешенные частицы РМ10—0,04 мг/м³;
- взвешенные частицы РМ2,5—0,025 мг/м³.

Введение в действие дополнения обязало провести инвентаризацию источников выбросов взвешенных веществ РМ10 и РМ2,5 с определением величин выброса (г/с, т/год), а также производить расчет загрязнения атмосферы мелкодисперсными взвешенными частицами размерами 10 мкм и 2,5 соответственно.

Нормирование мелкодисперсных РМ1 и ультрадисперсных (>0,1 мкм) взвешенных частиц законодательством Российской Федерации не регламентируется. Массовая концентрация ПДК_{сс} для РМ10 и РМ2,5 выше, чем рекомендуемая ВОЗ.

Что касается нормирования мелкодисперсных частиц за рубежом, то некоторые страны имеют нормативы,

Таблица 1. ПДК взвешенных веществ частиц РМ10 и РМ2,5.

Код вещества	Наименование вещества	Величина ПДК (мг/м ³)	
		Максимальная разовая	Среднесуточная
0008	Взвешенные частицы РМ10	0,3	0,06
0010	Взвешенные частицы РМ2.5	0,16	0,035

установленные внутренним законодательством, а на глобальном уровне существуют рекомендации по качеству атмосферного воздуха, разработанные Всемирной Организацией Здравоохранения и пересмотренные в 2005 году.

Как было отмечено ранее, последний пересмотр рекомендаций по качеству атмосферного воздуха был сделан ВОЗ в 2005 году и включает величины, представленные в таблице 2. Величины, которые представлены в таблице, принято считать оптимальными, как в отношении влияния на здоровье (так как какого-либо порога концентрации РМ, ниже которого не наблюдается никакого ущерба для здоровья, установлено не было), так и в качестве достижимых целей.

В таблице 3 представлены промежуточные показатели, которых можно достигнуть при помощи последовательных и неустанных мер борьбы. В странах эти промежуточные показатели могут оказаться в особенности полезными для контроля за ходом работы, с течением времени, в нелегком процессе постепенного снижения воздействия твердых частиц на здоровье людей [6].

В связи с существованием недостатка данных о РМ в приземном слое атмосферы, в последнее время для оценки экспозиции населения на уровне страны используется дистанционное (со спутника) зондирование в сочетании с моделированием и учетом имеющихся результатов измерений на поверхности.

В докладе ВОЗ за 2016 год имеются сведения о том, что риску смерти от загрязнения воздуха подвергаются все больше людей. В стратегических планах рассматривают то, что по мере развития стран, необходимо применить политику и меры, в которых будут рассмотрены основные источники загрязнения воздуха, внедрены экологически чистые и эффективные транспортные системы города, будет происходить регулирование промышленных и других выбросов, а также будут всегда присутствовать результаты мониторинга для оценки качества воздуха, и влияния на здоровье.

Среди основных препятствий на пути к снижению загрязненности атмосферного воздуха относят:

— отсутствие доступа для очистки топлива и эффективных технологий для бедных, а также отсутствие «умных»

Таблица 2. Рекомендации ВОЗ по качеству атмосферного воздуха

№	Наименование вещества	Рекомендуемые концентрации, мкг/м ³	
		Среднегодовая	Среднесуточная
1	Взвешенные частицы РМ10	20	50
2	Взвешенные частицы РМ2.5	10	25

Таблица 3. Рекомендации ВОЗ по качеству воздуха и промежуточные цели для твердых частиц (среднегодовые концентрации)

Промежуточный показатель	РМ10 (мкг/м ³)	РМ2,5 (мкг/м ³)	Что послужило основой при установлении данного уровня
ПП-1	70	35	Этот уровень загрязнения обуславливает риск смертности в долгосрочной перспективе, который на 15% выше, чем риск, связанный с уровнем, рекомендуемым ВОЗ.
ПП-2	50	25	В дополнение к другим благоприятным последствиям для здоровья эти уровни снижают риск преждевременной смертности примерно на 6% [2–11%] по сравнению с уровнем ПП-1.
ПП-3	30	15	В дополнение к другим благоприятным последствиям для здоровья эти уровни снижают риск преждевременной смертности примерно на 6% [2–11%] по сравнению с уровнем ПП-2.
Нормативное значение	20	10	Эти уровни являются наиболее низкими уровнями, при которых смертность от сердечно-легочных заболеваний и рака легких возрастала с интервалом доверия 95% в результате длительной экспозиции к твердым частицам диаметром 2,5 мкм.

финансовых стимулов с использованием экологически чистого топлива или заменителей ископаемого топлива;

— отсутствие интеграции соображений здоровья в процессе принятия решений в таких секторах, как транспорт, управление отходами и промышленностью, а также неспособность использовать значительные преимущества и экономию для здоровья, что может быть достигнуто за счет улучшения взаимодействия с другими секторами;

— отсутствие мониторинга уровней загрязнения воздуха. Информация об источниках и последствиях для общественного здравоохранения необходима, чтобы помочь в секторе здравоохранения и других секторах для улучшения здоровья и для улучшения в отношении здоровья.

Концентрации частиц с аэродинамическим диаметром <10 мкм или < 2,5 мкм (PM10 и PM2.5 соответственно) в настоящее время измеряются в 3000 городах по всему миру и смоделированы на глобальном уровне с использо-

ванием спутникового дистанционного зондирования. Существует также потребность в большем количестве исследований об эффективности мероприятий в области сокращения загрязнения атмосферного воздуха и улучшения состояния здоровья [7].

Что касается тенденций по улучшению показателей качества воздуха, то различные организации, такие как: Международное Энергетическое Агентство, Всемирная Организация Здравоохранения, Организация Объединенных Наций, Европейское Агентство по окружающей среде и другие, сотрудничают в вопросах улучшения показателей воздуха, защите населения от неблагоприятных факторов окружающей среды, разрабатывают рекомендации, нормы, приводят статистические данные, выявляют стратегические цели. Это совсем не полный список того, какая проводится деятельность по решению столь актуальной для современности задачи.

Литература:

1. Об охране атмосферного воздуха: федеральный закон Российской Федерации от 04 мая 1999 г. № 96-ФЗ: принят Гос. Думой Российской Федерации 2 апреля 1999 г.: одобрен Советом Федерации 22 апреля 1999 года. // СПС Консультант Плюс.
2. Доклад ВОЗ: «Оценка риска для здоровья от загрязнения воздуха — общие принципы». Копенгаген: Европейское региональное бюро ВОЗ, 2016. 30 С.
3. Брошюра ВОЗ «Воздействие взвешенных частиц на здоровье. Значения для разработки политики в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии». Копенгаген: Европейское региональное бюро ВОЗ, 2013. 13 С.
4. Окружающая среда. Официальная статистика. [Электронный ресурс] Федеральная служба государственной статистики. — 2015. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/environment/#/ (дата обращения: 18.01.2017).
5. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 30.05.2003 N 114 «О введении в действие ГН 2.1.6.1338–03» (вместе с «ГН 2.1.6.1338–03. Предельно допустимые концентрации (ПДК) загрязняющих веществ в атмосферном воздухе населенных мест. Гигиенические нормативы», утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 21.05.2003). Зарегистрировано в Минюсте России 11.06.2003 N 4679. // СПС Консультант Плюс.
6. Доклад «Рекомендации ВОЗ по качеству воздуха, касающиеся твердых частиц, озона, двуокиси азота и двуокиси серы. Глобальные обновленные данные». Женева: Европейское региональное бюро ВОЗ, 2016. 27 С.
7. Ежегодный сборник данных «Мировая статистика здравоохранения, 2016 г».. Женева: Европейское региональное бюро ВОЗ, 2016. 121 С.

Оценка воздействия на здоровье населения и окружающую среду твердых выбросов горно-обогатительного комбината с учетом их дисперсного состава

Трескова Юлия Владимировна, студент
Санкт-Петербургский государственный морской технический университет

Все возрастающая добыча и последующая переработка полезных ископаемых на горно-обогатительных комбинатах и фабриках оказывает значительное воздействие на окружающую среду. Процесс дробления, измельчения, сушки и транспортирования сухого материала, обжига продуктов окускования концентратов сопровождаются выделением в атмосферу большого количества мелкодисперсной пыли.

Объектом исследования в статье выбран горно-обогатительный комбинат, специализирующийся на производстве калийных удобрений.

При эксплуатации объектов ГОКа в атмосферу выбрасываются как твердые, так и газообразные вещества. В качестве показателей значения для здоровья применяют массовую концентрацию частиц менее 10 мкм (PM10) и частиц диа-

метром менее 2,5 мкм (PM_{2,5}). Следует также отметить, что в состав частиц PM_{2,5}, которые часто называют мелкодисперсными взвешенными частицами, также входят твердые

частицы диаметром менее 1 мкм и ультрадисперсные (нано) частицы диаметром менее 0,1 мкм. Относительные размеры частиц PM₁₀ и PM_{2,5} представлены в рисунке 1 [1].

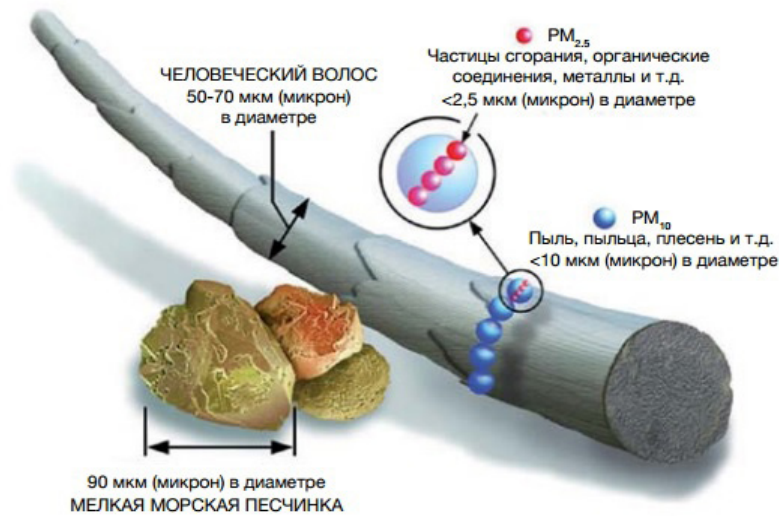


Рис. 1. Относительный размер загрязняющих частиц PM₁₀ и PM_{2,5}

Помимо значительного интереса к дисперсности твердых выбросов предприятия необходимо так же изучить компонентный состав, что позволит корректно оценить потенциальное воздействие на окружающую среду и здоровье человека. В таблице 1 представлены основные твердые вещества, которые выбрасываются в атмосферный воздух при технологических процессах горно-обогатительного комбината.

Наибольший вклад твердых веществ в атмосферу происходит при горно-капитальных выработках, а также при технологических процессах основного производства, включающего дробление исходной добытой руды, оттирку руды, измельчение руды до необходимой крупности, обесшламливания, кондиционирования и погрузки товарного концентрата.

На горно-обогатительном комбинате предусмотрены газоочистные сооружения, расположенные в местах с наибольшим пылевыведением. Среди газоочистного оборудования, в основном, используются скрубберы, насадные обеспыливатели, рукавные фильтры. Использование газоочистных установок на комбинате позволяет значительно сократить выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

Так, анализируя приведенные данные о компонентном составе твердых выбросов в таблице 1 можно отметить, что в твердых выбросах горно-обогатительного комбината преобладают вещества, отнесенные ко второму и к третьему классу опасности, так называемые «высокоопасные» и «умеренно-опасные вещества», характеризующихся высокой и средней степенью воздействия на окружающую природную среду. Среди некоторых из них: мазутная зола теплостанций, фториды неорганические плохо растворимые, углерод (сажа), дижелезо триоксид, взвешенные вещества, пыль неорганиче-

ская. Эти вещества имеют канцерогенные свойства. Сажа является аморфным углеродом и продуктом неполного сгорания углеводородов, провоцирует возникновение заболеваний легких, кожных заболеваний, она поступает в атмосферный воздух при работе двигателей автомобилей. ДиЖелезо триоксид — избыточное количество железа в организме чревато общетоксическим действием, особенно уязвимы органы дыхания и пищеварительный тракт. Вдыхание неорганической пыли, содержащей двуокись кремния менее 20%, может повлечь возникновение силикоза — вида пневмокониоза, обусловленное длительным вдыханием пыли. Эффект суммация вдыхания дифференцированных по составу респираторных частиц (диаметром <0,5 мкм) способен привести к увеличению рисков для здоровья человека.

Наиболее опасными веществами, приведенными в таблице, являются хром и бенз (а) пирен. Эти вещества относятся к первому классу опасности и оказывают наиболее разрушительное воздействие на окружающую среду и здоровье человека. Бенз (а) пирен — один из наиболее опасных представителей группы полициклических ароматических углеводородов, канцероген (способен накапливаться в организме и оказывать постоянное влияние и мутагенное действие). Биоаккумуляция этого вещества в организме повышает риск возникновения мутаций ближайших поколений. Проникновение вещества может быть различным: путем вдыхания, через кожу, с пищей и водой. Эпидемиологические исследования подтверждают связь между загрязнением воздуха и неблагоприятными последствиями для здоровья населения. Эффекты последствий могут быть представлены как бессимптомным незаметным воздействием, так и преждевременной смертью.

Компонентный состав выбросов в сочетании с дисперсностью оправдывает необходимость контроля содержания

Таблица 1. Загрязняющие твердые вещества горно-обогатительного комбината

Код	Наименование вещества	Класс опасности
0123	диЖелезо триоксид (в пересчете на железо (Железа оксид))	3
0126	Калий хлорид	4
0143	Марганец и его соединения (в пересчете на марганец (IV) оксид)	2
0150	Натрий гидроксид (Натр едкий; сода каустическая)	-
0152	Натрий хлорид (Поваренная соль)	3
0154	Натрий гипохлорит	-
0155	диНатрий карбонат (натрия карбонат; сода кальцинированная)	3
0203	Хром (Хром шестивалентный), в пересчете на хрома (VI) оксид	1
0328	Углерод (Сажа)	3
0344	Фториды неорганические плохо растворимые	2
0703	Бенз/а/пирен	1
2818	Лигносульфонаты (аммония, аммония жидкого, натрия порошкообразного)	-
2902	Взвешенные вещества (недифференцированная по составу пыль)	3
2904	Мазутная зола теплоэлектростанций (в пересчете на ванадий)	2
2907	Пыль неорганическая, содержащая двуокись кремния более 70% (динас и др.)	3
2908	Пыль неорганическая: 70–20% SiO ₂	3
2909	Пыль неорганическая, содержащая двуокись кремния менее 20% (доломит и др.)	3
2930	Пыль абразивная (корунд белый; монокорунд)	-
2936	Пыль древесная	-
2966	Пыль крахмала	4
3180	Магний дихлорид (магний хлористый)	-

таких частиц в атмосферном воздухе жилой зоны. Для оценки влияния на здоровье принимают массовые концентрации PM₁₀ и PM_{2.5}, зафиксированный как законодательством РФ, так и на международном уровне, но критерий мирового масштаба носит рекомендательный характер. Ситуация с мелкодисперсными частицами PM₁ обстоит иначе: в настоящее время частицы такого аэродинамического диаметра в России нормированию не подлежат, однако, их угрозу по воздействию на здоровье человека западные источники приравнивают к очень высокой, ввиду проникающей способности таких частиц в дыхательные органы человека, в которых защитные механизмы человеческого организма не применимы. Совокупность токсичных химических соединений, выделяющихся при эксплуатации горно-обогатительного комбината с дисперсностью частиц, часть из которых способна проникать и аккумулироваться в дыхательных путях и легких, способна оказать мощный эффект на здоровье людей ближайших селитебных территорий.

В качестве мероприятия, способствующего уменьшению риска для здоровья населения, при наличии в не-

посредственной близости от горно-обогатительного комбината селитебной территории, может быть применена корректировка санитарно-защитных зон горно-обогатительных предприятий в сторону увеличения. Мелкодисперсные частицы с диаметром < 1 мкм способны не только беспрепятственно проникать и аккумулироваться в организме, но и так же подвергаться переносу на большие расстояния. Оценка дисперсного состава при проектировании санитарно-защитных зон и может стать серьезным шагом на пути к повышению эффективности мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Кроме вышесказанного, важно так же подчеркнуть, что загрязнение окружающей среды мелкодисперсными частицами чревато риском засорения почв, негативным воздействием на растительность. Мелкодисперсные частицы, оседая на поверхности листьев нарушают газообмен растений с окружающей средой. Твердые частицы за счет оседания придают листьям растений темный оттенок, что впоследствии приводит к перегреву листьев на солнце и последующему усыханию [2].

Литература:

1. Микроскопическая угроза: частицы PM₁₀ и PM_{2.5}. База знаний. [Электронный ресурс] Портал химико-аналитического центра МГУ. — 2016. — URL: <http://eco.chem.msu.ru/mikroskopicheskaya-ugroza-chasticzy-pm10> (дата обращения: 05.06.2017).
2. Матиас Шуленбург. «Наночастицы — крохотные частицы с огромным потенциалом. Возможности и риски». Бонн, Берлин: Федеральное министерство образования и научных исследований (BMBWF), 2008. с. 32–39.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Проблемы озеленения санитарно-защитных зон промышленных предприятий в свете действующего законодательства

Камиуллина Татьяна Виталиевна, магистрант;
Морозов Андрей Евгеньевич, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Уральский государственный лесотехнический университет (г. Екатеринбург)

Санитарно-защитная зона (СЗЗ) промышленного предприятия — это специальная территория с особым режимом использования, размер которой обеспечивает снижение негативного воздействия химического, биологического и физического загрязнений атмосферного воздуха до значений, установленных гигиеническими нормативами. Функциональное назначение СЗЗ заключается в создании барьера, защищающего население от воздействий промышленного объекта, работающего в штатном режиме.

Требования СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200–03 (п. 1.2) распространяются на любые существующие, проектируемые и реконструируемые предприятия и организации, которые осуществляют хозяйственную деятельность и являются источниками воздействия на среду обитания. Если уровни созданного предприятием загрязнения за пределами промышленной площадки превышают 0,1 ПДК и/или ПДУ, а уровни физического воздействия — допустимые пределы, то размер его СЗЗ не может совпадать с границами площадки [2].

Во всяком случае, такие объекты для обоснования отсутствия необходимости организации СЗЗ должны иметь проект организации санитарно-защитной зоны (обоснование размера СЗЗ), согласованный в Управлении Роспотребнадзора.

В санитарно-защитной зоне промышленного предприятия согласно СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200–03 не допускается размещать:

- жилую застройку, включая отдельные жилые дома;
- ландшафтно-рекреационные зоны;
- зоны отдыха, территории курортов, санаториев и домов отдыха;
- территории садоводческих товариществ и коттеджной застройки, коллективных или индивидуальных дачных и садово-огороднических участков;
- спортивные сооружения, детские площадки, образовательные и детские учреждения, лечебно-профилактические и оздоровительные учреждения общего пользования.

В целях повышения эффективности выполнения барьерных функций территорию СЗЗ промышленных предприятий необходимо озеленять. Особенно актуально озеленение санитарно-защитных зон промышленных предприятий, оказывающих значительное негативное воздействие на окружающую среду.

Вместе с тем, в новой редакции СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200–03 нет понятия «нормативный процент озеленения СЗЗ». В соответствии с действующим законодательством в состав проектов СЗЗ не требуется включать материалы проекта их озеленения и благоустройства. Объясняется это тем, что в большинстве случаев территория земельного участка, на котором размещается СЗЗ, не является собственностью промышленного предприятия и не оформлена им в пользование.

Таким образом, на территории СЗЗ промышленного предприятия может осуществляться хозяйственная деятельность по использованию земельных участков различных субъектов.

В условиях плотной городской застройки на территории СЗЗ практически нереально обеспечить нормативный процент её озеленения.

В условиях плотной городской застройки на территории СЗЗ практически нереально обеспечить нормативный процент её озеленения, так как в границах санитарно-защитной зоны часто располагаются объекты, мешающие высадке такого количества деревьев и кустарников, которое бы обеспечило условия для реального снижения уровня шума или содержания в воздухе вредных выбросов.

При озеленении санитарно-защитных зон следует отдавать предпочтение смешанным древесно-кустарниковым растениям, обладающим хорошей облиственностью, высокими пылепоглощающими свойствами, газоустойчивостью и способностью к быстрому росту.

Породный состав и схемы посадок зелёных насаждений зависят от разнообразия факторов:

- от освещённости, влажности почв;
- степени загрязнения атмосферного воздуха;

— характеристик приоритетных загрязнителей атмосферного воздуха;

— наличия транзитных проходов и проездов вблизи мест высадки растений и других факторов.

Благоустройство СЗЗ представляет целый комплекс мероприятий, имеющих своей целью создание культурного, эстетического внешнего облика предприятия, максимальное снижение производственных вредностей, выделяемых цехами предприятия, снижение шума, проведение территории, улучшение микроклимата.

Степень озеленения территории СЗЗ в соответствии с «Руководством по проектированию санитарно-защитных зон промышленных предприятий» [1] должна быть не менее:

— 60% ее площади — для объектов с размерами СЗЗ не более 100 м;

— 50% ее площади — для объектов с размерами СЗЗ от 101 до 500 м;

— 40% ее площади — для объектов с размерами СЗЗ от 501 до 1000 м и более.

Путем правильного озеленения территории СЗЗ можно достаточно эффективно улучшить состояние окружающей среды вокруг источников выбросов и предотвратить негативное воздействие на селитебную территорию.

В условиях действующего законодательства проведение работ по озеленению и благоустройству санитар-

но-защитной зоны промышленных предприятий возможно в тех случаях, когда санитарно-защитная зона находится в границах земельного участка, находящегося в собственности данного предприятия или предоставлена ему в пользование. В случае, если территория санитарно-защитной зоны расположена на территории земельных участков других субъектов, то проведение работ по благоустройству и озеленению возможно только по согласованию с указанными субъектами.

Для вновь строящихся промышленных предприятий и производственных объектов, оказывающих значительное негативное воздействие на окружающую среду, целесообразно на законодательном уровне установить требование, касающееся необходимости оформления территории земельных участков в границах их санитарно-защитных зон в собственность или в пользование в предусмотренном законом порядке. Это позволило бы проводить без ограничений необходимые мероприятия по благоустройству и озеленению на территории санитарно-защитных зон таких предприятий.

Выполнение мероприятий по озеленению и благоустройству территории санитарно-защитной зоны с учетом комплекса факторов достаточно эффективный способ улучшения качества окружающей среды вокруг промышленных предприятий и предотвращения негативного воздействия на селитебную территорию.

Литература:

1. Руководство по проектированию санитарно-защитных зон промышленных предприятий. М.: Стройиздат, 1984. 33 с.
2. СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200–03. Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов. — М., 2003. 29 с.

Биотехнологическая переработка зерновых злаков на кормовой белок с помощью грибов рода *Trichoderma Harzianum*

Рекида Юлия Олеговна, магистрант
Омский государственный технический университет

В последние годы в России отмечается дефицит продуктов животноводства в связи с недостатком перерабатываемого протеина в комбикормовой промышленности. Мировые запасы зерна постепенно сокращаются, а продолжающееся увеличение производства зерновых культур не соответствует росту их потребления, связанного с интенсивным увеличением спроса. Существует также проблема несбалансированности белков в кормах растительного происхождения по аминокислотному составу. В этом случае увеличение рациона не способствует повышению усвояемости питательности и усвояемости корма, при этом его себестоимость сильно возрастает.

В настоящее время представляется актуальным найти такие ферменты, которые обладали бы кормовой ценностью, а также разработать технологию переработки соломы зерновых культур ферментативным способом, что позволило бы проводить гидролиз сырья и культивацию микроорганизмов для получения кормового продукта непосредственно в фермерском хозяйстве, используя отходы своего же производства.

В данной статье отражены результаты исследований фактического использования грибов рода *Trichoderma* в качестве продуцентов ферментных препаратов, используемых в сельском хозяйстве для приготовления кормов.

Ключевые слова: кормовой белок, переработка зерновых культур, повышение питательной ценности, ферментация

Солома зерновых культур — это целлюлозосодержащий материал, в основном состоящий из полисахаридов и обладающий сравнительно невысокой питательной ценностью.

Отличительной особенностью питательности и химического состава соломы зерновых культур является довольно высокое содержание клетчатки, малое количество протеина и жира, низкое содержание минеральных веществ и практически полное отсутствие витаминов. Более того, в чистом виде солома плохо поедается домашним скотом и имеет низкую переваримость питательных веществ.

По мнению Панфилова В.И. [4, С. 45], к главным причинам, ограничивающим переработку растительного сырья, содержащего целлюлозу, биотехнологическими методами с последующим получением белковых продуктов, относятся невысокая рентабельность этих производств, обусловленная недостатками подготовки сырья (высокоотходное производство, низкая технологичность узла кислотного гидролиза, в т. ч. лигнина), низкая экологичность процесса, высокая энергозатратность, недостаточный выход конечного продукта.

М. Н. Манаковым и Победимским Д. Г. [2, С. 97–102] было доказано, что проведение глубинного культивирования дрожжей в присутствии не утилизируемой твердой фазы (целлюлоза, лигнин) способствует в определенных условиях повышению фильтруемости микробных суспензий. В данном случае полученный продукт представляет собой растительный углеводно-белковый корм (РУБК), помимо дрожжевого белка содержащий не утилизируемый дрожжами лигнин, который как раз улучшает усвоение кормов и перистальтику кишечника животных.

В последнее время все большее внимание уделяется микробиологическим методам получения полноценных сбалансированных кормов для сельскохозяйственных животных. Высшие и низшие грибы выступают ценными продуцентами белков, способными использовать в качестве субстрата клетчатку, молочную сыворотку, мелассу, сок растений, лигнин, целлюлозосодержащие отходы деревообрабатывающей и пищевой промышленности. Следует отметить, что по содержанию незаменимых аминокислот, белки грибного мицелия сходны с белками сои — они богаты лизином, имеют высокую биологическую усвояемость и ценность. Такие грибы технологичны, нетребовательны к субстрату, устойчивы к экологическому стрессу.

Мицелиальные грибы лучше всего приспособлены к твердофазной ферментации (ТФФ) в силу их физиологических и морфологических свойств: аэробность, апикальный

рост, относительно крупные размеры, способность к неограниченному росту на мало увлажнённых субстратах при низкой активности воды, богатый ферментный комплекс, способность расти на разных субстратах.

Известно, что микромицет *T. Harzianum* способен продуцировать целый комплекс целлюлолитических ферментов: -глюкозидазы (ЕС 3.2.1.21), эндо- -1,4-глюконазы (ЕС 3.2.1.4) и экзоцеллобиогидролазы (ЕС 3.2.1.91), которые эффективно секретируются в культуральную среду и осуществляют гидролиз труднорасщепляемых высокомолекулярных растительных полисахаридов.

Способность видов рода *Trichoderma* утилизировать множество субстратов, технологичность, сравнительно высокая скорость роста и низкая токсичность в отношении животных и растений дают возможность их использовать для разработки кормовых и биологически активных добавок.

Trichoderma вырабатывает внеклеточные целлюлазы и накапливает белок в процессе своего роста. Рекомбинантные штаммы грибов рода *Trichoderma* занимают лидирующее место среди промышленных продуцентов целлюлолитических ферментов, по причине их высокой секреторной способности и разнообразия состава продуцируемого ферментного комплекса [3, С. 36–41].

Так как при культивировании грибов на целлюлозосодержащих субстратах целлюлолитические ферменты непосредственно продуцируются в культуральную жидкость, Садыковой В. С. [5, С. 89–91] была исследована возможность использования культуральной жидкости грибов рода *T. Harzianum* в качестве препарата для ферментативного гидролиза соломы зерновых культур (рис. 1).

На основе полученных данных была разработана технологическая схема получения культуральной жидкости гриба *T. Harzianum* на питательной среде Чапека (рис. 1) и технологическая схема получения кормового продукта методом твердофазной ферментации целлюлозосодержащего сырья с использованием культуральной жидкости гриба *T. harzianum* (рис. 2).

Дедковым В. Н. [1, С. 43–45] были проведены исследования, в результате которых было установлено, что при твердофазном культивировании грибов рода *T. Harzianum* на ферментолитах соломы пшеницы и при последующем автолизе этиловым спиртом содержание сырого протеина в кормовых продуктах повышалось до 14,04% (табл. 1).

Таким образом, было установлено, что при использовании грибов *T. Harzianum* для биоконверсии соломы зерновых культур будут получены белково-углеводные кормовые продукты с содержанием сырого протеина до 14,04%, а сырой клетчатки до 18,84% (табл. 1).

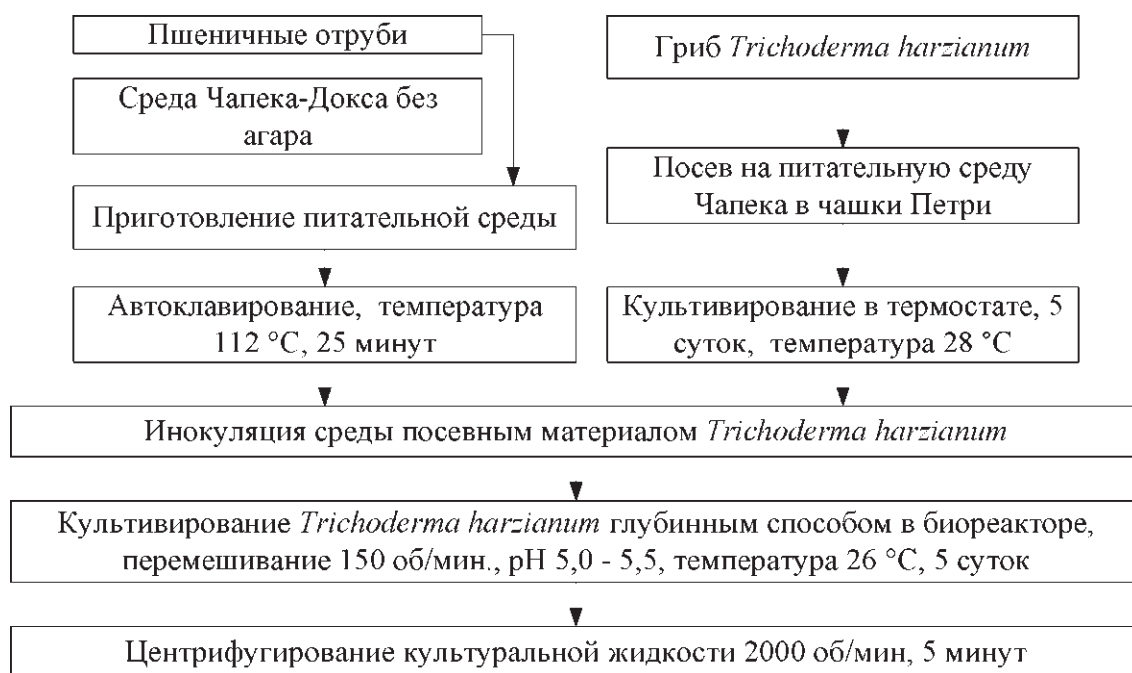


Рис. 1. Схема получения культуральной жидкости гриба рода *T. Harzianum* на питательной среде Чапека

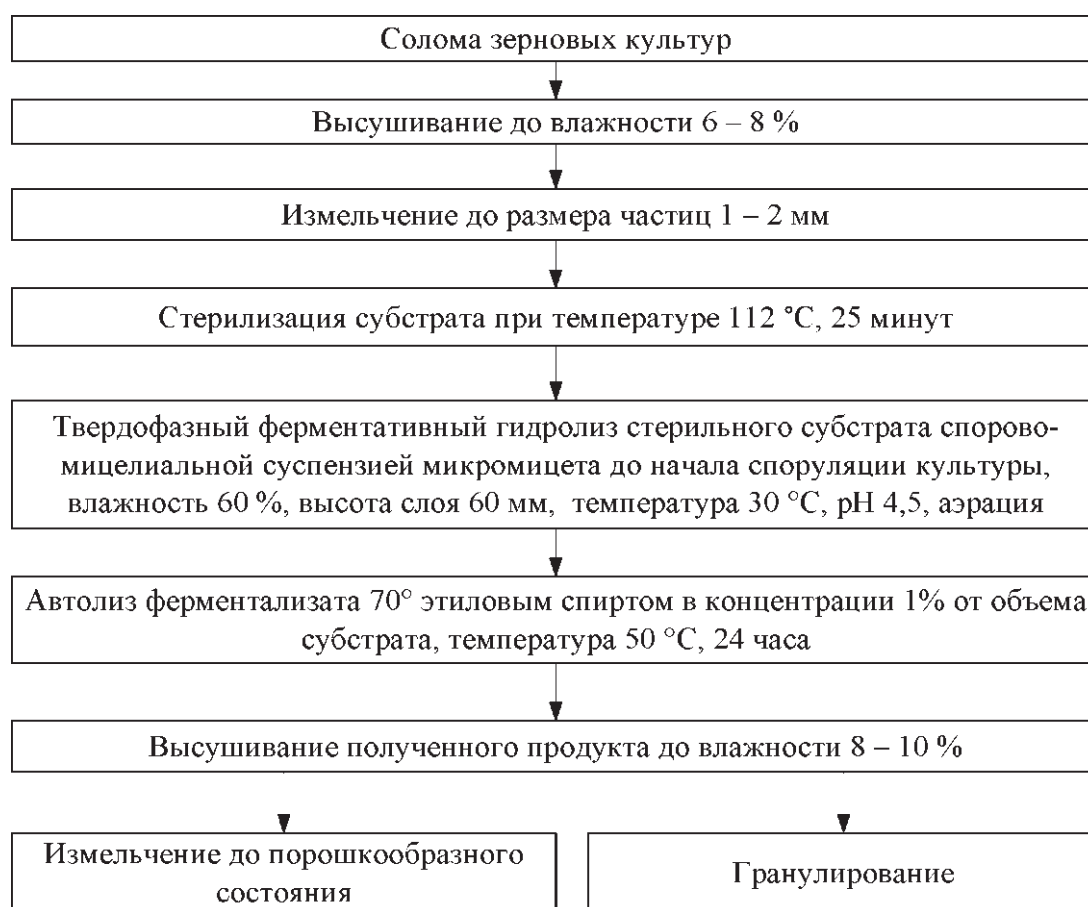


Рис. 2. Технологическая схема получения кормового продукта методом ТТФ целлюлозосодержащего сырья с использованием культуральной жидкости гриба *T. harzianum*

Таблица 1. Характеристика белково-углеводных продуктов на основе соломы зерновых культур, полученных при последовательном ферментативном гидролизе и последующей ТТФ

Период	Показатели в готовом продукте, % а. с. с.			
	сырой протеин		сырая клетчатка	
	Солома пшеницы	Солома гречихи	Солома пшеницы	Солома гречихи
до автолиза	12,36±0,07	9,00±0,09	18,96±0,07	32,40±0,07
после автолиза	14,04±0,09	10,64±0,11	18,84±0,08	31,62±0,15

В заключение отметим, что одним из путей решения проблемы кормового белка является получение его микробиологическим путем.

Нами была уставлена возможность применения грибов

рода *T. Harzianum* в биоконверсии соломы зерновых с целью получения белкового кормового продукта, а также доказана эффективность его использования для животноводства.

Литература:

1. Дедков, В. Н. Разработка биотехнологии кормового белка из растительного сырья: дисс. ... канд. техн. наук: 03.01.06 / В. Н. Дедков. Воронеж, 2014. — 145 с.
2. Манаков, М. Н. Теоретические основы технологии микробиологических производств / Манаков М. Н., Победимский Д. Г. — М.: Агропромиздат, 1990. — 272 с.
3. Павловская, Н. Е., Гнеушева И. А. Биологическая активность грибов рода *Trichoderma* и их промышленное применение // Вестник ОрелГау. — 2010. — № 3. — с. 36–41
4. Панфилов, В. И. Биотехнологическая конверсия углеводсодержащего растительного сырья для получения продуктов пищевого и кормового назначения: дис... д-ра техн. наук: 03.00.23 / В. И. Панфилов. М., 2004—371 с.
5. Садыкова, В. С. Ростстимулирующая активность сибирских штаммов рода *Trichoderma* в отношении злаковых растений // Иммунопатология, аллергология, инфектология. — 2010. — № 1. — с. 89–91

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Коррупция в институциональном обществе. Практика международного антикоррупционного регулирования

Афанасьева Анна Юрьевна, магистрант
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Ф. Бэкон (1561–1626) писал о коррупции: «Думая, что все могут купить за свои богатства, многие, прежде всего, продали себя»

По словам А. И. Кирпичникова (следователь по особо важным делам прокуратуры, адвокат, писатель — автор книги «Взятка и коррупция в России») [1]: «Коррупция — это коррозия власти. Как ржавчина разъедает металл, так коррупция разрушает государственный аппарат и разъедает нравственные устои общества. Уровень коррупции — своеобразный термометр общества, показатель его нравственного состояния и способности государственного аппарата решать задачи не в собственных интересах, а интересах общества. Подобно тому, как для металла коррозийная усталость означает понижение предела его устойчивости, так для общества усталость от коррупции означает понижение его сопротивляемости».

Одно незаконное деяние приводит к механизму снежного кома, начиная от гос. служащих «слуг народа», без которых Вы не устроите ребенка в детсад, что нарушает свободу как ребенка, так и свободу других детей, стоящих в очереди, правопорядок, государственный механизм «... определяет, что все равны перед законом и судом. Государство, по средствам конституции, гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств. Запрещаются любые формы ограничения прав граждан по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности» [2]. Нарушение данного механизма, самого по себе не справедливого, приводит в ход снежный ком, человек созревая в данной обстановке привыкая к способу получения права первого, через коррупционный механизм прибегает к этому снова. Чиновник, получая «благо» за оказанную им услугу, обесценивают свой чин, который перестает функционировать, как шестеренка государственной машины, расшатывая при этом обще-

ственное равновесие (к вопросу о том зарплатные ставки бюджетников не высоки, а конкурс в вуз на госслужбу или в медицинский университет стабильно высок). Рычаги получения дополнительных выгод давно изучены, только с переходом российского общества к капитализму забыты механизмы профсоюзов, которые с одной стороны боролись за качество жизни данных представителей бюджетной отрасли, а с другой стороны способствовали выздоровлению экономики, предостерегая от соблазна получения теневых доходов. При чистых доходах рынок труда становится прозрачным, профессионалы явными и труд их оценён. Теневые доходы не учитываются государством и это прямое воровство, так как не облагаются налогом что приводит в регрессию эффект мультипликатора, здоровая рыночная конкуренция при наличии коррупции отсутствует, ко всему прочему коррупция несет отрицательный социальный эффект — «контркультура» [3, с. 132]. «Среди этих оппозиционных контркультур могут быть выделены следующие виды:

- 1) прямая оппозиция ценностям доминирующей организационной культуры;
- 2) оппозиция структуре власти в рамках доминирующей культуры организации;
- 3) оппозиция к образцам отношений и взаимодействий, поддерживаемых доминирующей культурой» [3, с. 132]. Морально нравственные вопросы о том «Сколько стоит мое слово? Подпись? И т. д. получили ответ в более практичном подходе: «где цель оправдывают средства». Широко транслируемые идеалы формируют общество потребления, в котором создается «иерархия благополучия» [3, с. 133]. Эти идеалы и ранее выработанные механизмы способствуют развитию коррупционных прецедентов.

Даугавет Александра Борисовна, научный сотрудник СИ РАН в своей статье выделяет «разрыв между двумя реальностями — «бумажной» и практической» [4, с. 1–4]. В обществе существует институциональные механизмы, помимо прямых механизмов реализации государственного права «...неартикулированное, рутинизированное пове-

дение имплицитно содержит некую систему смыслов, обладающих объяснительной силой...» [5, с. 103–104] — в русле социально конструирования реальных человеческих масс эти механизмы способны действовать или не действовать, в зависимости от воли исполнителя, при создании двойственной ситуации она дает маневр для коррупционного деяния.

Проще говоря — если не хотите, чтоб Вас послали по инстанциям, найдите подход к исполнителю. Таким образом появляется «административное предпринимательство» [6] когда «команда» функционирует, налаживая связи с людьми, занимающими ключевые для данного «проекта» позиции — как формальные, так и неформальные («близость» к персонам — объектам лоббистского воздействия, информированность в необходимых областях, и т. д.). Подобные связи могут закрепляться, образуя основу более или менее устойчивых сетей доверия и контактов, но могут и оставаться если не разрывными, то несистематическими» [4, с. 1–4]. Появляется элита, которая с помощью данных сетей доверия снимает вершки «благополучия», но в формировании института элиты происходит конфликт, который должен решаться вопросом не «сколько?», а вопросом «зачем?». Для того чтоб изменить общество необходимо воспитывать гражданина, обладающего «институциональным знанием» трех уровней: знание-умение (знание «как», или «know how»), включающее навыки поведения и категории практического рассуждения; знание-представление (знание «почему») — уровень объяснительных конструкций, субъективно достоверных содержательных описаний; и, наконец, знание-осмысление (знание «зачем») — уровень синтеза «общего значения», смысловой идентификации с институтом [4, с. 1–4, 3]. В результате овладения, которыми общество исключит людей с низкой социальной ответственностью.

Антикоррупционные меры произрастают из 70-х годов прошлого века. Международное законодательство в сфере противодействия коррупции и коррупционным отношениям имеет три уровня его институционального влияния на национальные правовые системы государств — участников — «доктринальный, концептуально-правовой, нормативно-правовой» [7, с. 22].

Первый международно-правовой документ против коррупции был принят на пленарном заседании 58-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 31 октября 2003 года. «Конвенция — это не документ прямого действия. Конвенция — лишь своего рода набор рекомендаций, которые, в зависимости от уровня развития национального законодательства, степени законопослушности граждан и развития правоохранительной системы могут применяться для борьбы с коррупцией» [13]. Российская Федерация подписала Конвенцию ООН против коррупции 9 декабря 2003 года, а ратифицировала 8 марта 2006 года (N 40-ФЗ). Федеральный закон о ратификации содержит заявления по отдельным статьям и пунктам, по которым Россия обладает юрисдикцией и обязательностью для ис-

полнения. В этот список не вошли: ст. 20 «Незаконное обогащение», ст. 26 «Ответственность юридических лиц», ст. 54 «Механизмы изъятия имущества посредством международного сотрудничества в деле конфискации», ст. 57 «Возвращение активов и распоряжение ими». 7 февраля 2011 года президент РФ Дмитрий Медведев подписал федеральный закон «О противодействии коррупции». На сегодняшний день конвенция состоит из 8 глав, включающих 71 статью [11].

Проблема коррупции в институциональном обществе является самой острой. Ее пробуют решать на самом высоком уровне, без обсуждения коррупции не остается заседание ни одной большой семерки. При рассмотрении коррупционных преступлений следует также учитывать их список, предложенный Конвенцией Организации Объединенных Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.):

- подкуп национальных публичных должностных лиц;
- подкуп иностранных публичных должностных лиц и должностных лиц публичных международных организаций;
- хищение, неправомерное присвоение или иное нецелевое использование имущества публичным должностным лицом;
- злоупотребление влиянием в корыстных целях;
- злоупотребление служебным положением;
- незаконное обогащение;
- подкуп в частном секторе;
- хищение имущества в частном секторе.

Как мы видим в теории международные институты идут в правильном направлении, тогда как на практике всё обстоит несколько иначе. Ярким примером могут быть собрания Большой Семерки: Россия, как в 2015, так и в прошлом году приглашена не была. В народе оба саммита восприняли не серьёзно, причём не только в нашей стране. Достаточно вспомнить Джона Стюарта (ведущий Daily Show), сказавшего про сие собрание: «Америка! Германия! ... Эээ... Ну.... И еще 5 стран...» [9].

Проблемы коррупции широко обсуждались в СМИ: скандал с Кристин Лагард — президентом МВФ (о бездействии при фиктивной продаже компании Adidas в 1993 году... Преступление, не имеющее срока давности, вдруг, возникло из ниоткуда, сразу же после приостановки госпожой Лагард очередного валютного транша...), а также конец мая 2015 года, когда швейцарские власти арестовали нескольких высокопоставленных чиновников ФИФА по обвинению от ФБР США в коррупции (при этом внятных доказательств предоставлено не было), и последующее отстранение Йозефа Блаттера, и конечно же скандал с участием WADA (в рамках поднятого вопроса о коррупции данное политизированное дело считаю уместным привести по причине того, что суть его обвинений была в существовании именно «коррупционной схемы применений допинга на государственном уровне»). Выше приведенные «инциденты», а конкретнее: доказательная база сторон обвинения в каждом из них — ставят

под сомнение состоятельность института борьбы с международной коррупцией, поскольку часто используемое международное законодательство по борьбе с коррупцией применяют для ликвидации «неудобного» чиновничьего аппарата, и лоббировании интересов более влиятельных государств.

При возложении функции антикоррупционного контроля на кого-либо (будь то конкретный чиновник или

специализированный институт власти государственного или международного уровня), необходимо определить: будут ли поставленные задачи выполнены в рамках действующего законодательства без вмешательства третьих сторон, или же будет происходить отстаивание интересов конкретных лиц, институтов, государств. А потому проблема борьбы с коррупцией есть проблема кадровых решений.

Литература:

1. Конвенция организации объединенных наций против коррупции как источник нормативно-правового регулирования противодействия коррупции в Российской Федерации Никоноров Е. А., Никонорова Ю. В., Вестник Московского университета МВД России. 2016. № 1. с. 99. [Электронный ресурс]. URL https://elibrary.ru/download/elibrary_25518465_80795571.pdf
2. Конституции Российской Федерации Ч. 1 ст. 19
3. Малышев, В. А Психологические барьеры социально-экономических изменений в российском обществе. е: материалы научной интернет-конференции с международным участием 11–25 ноября 2013 года / Отв. ред. д. пс. н. А. Н. Лебедев. — Тула: Издательство ТулГУ, 2013. — 155 с. [Электронный ресурс]. URL: http://epsy.fa.ru/psikhologicheskie_barery_socialno-ehkonomicheskikh.pdf
4. Даугавет, А. Б. Неформальные практики российской элиты. Апробация когнитивного подхода А. Б. Даугавет, СИ РАН (СПб). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.politstudies.ru/files/File/2003/4/Polis-2003-4-Daugavet.pdf>
5. Бергер, П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М. — 1995.. 103–104, 154]
6. Афанасьев, М. Н.. Изменения в механизме функционирования правящих региональных элит. — Полис, 1994 № 6.
7. Шишкарёв, С. Н. Законодательное обеспечение борьбы с коррупцией. Международный и российский опыт [Электронный ресурс]: монография/ Шишкарёв С. Н. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 55 с. — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/15360.html>. — ЭБС «IPRbooks» с. 22
8. Электронная энциклопедия Википедия. Конвенция ООН против коррупции. [Электронный ресурс]. URL <https://ru.wikipedia.org/wiki>
9. Видеохостинг / [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=bybutmboT0A>
10. Шегабудинов, Р. Ш. Организованная экономическая преступность, сопряженная с коррупцией. Состояние, тенденции и меры борьбы с ней [Электронный ресурс]: монография/ Шегабудинов Р. Ш. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 279 с. — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/8772.html>. — ЭБС «IPRbooks»
11. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции / [Электронный ресурс]. URL http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/corruption.shtml
12. Хайнал Питер Иван Группа восьми и Группа двадцати. Эволюция, роль и документация [Электронный ресурс]: монография/ Хайнал Питер Иван — Электрон. текстовые данные. — М.: Логос, 2008. — 352 с. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/9143.html>. — ЭБС «IPRbooks»
13. Российская газета. Федеральный выпуск № 4022. URL страницы: http://www.rguzголовное_законодательство_и_так_направлено_на_предотвращение_и_криминализацию_коррупции..ru/gazeta/rg/2006/03/21.html

Анализ неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг.

Бабужапов Буянто Нимаевич, магистрант;
Гомбожапова Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В. Р. Филиппова

В данной статье основное содержание исследования составляет анализ динамики и структуры неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за последние три года. На основе проведенного анализа представлены выводы.

Ключевые слова: неналоговые доходы, консолидированный бюджет

Неналоговые доходы являются составной частью доходов бюджетов всех уровней Российской Федерации. Неналоговые доходы являются платежами, которые классифицируются по характеру их поступления в бюджет и включают в себя возмездные операции от прямого предоставления государством разных видов услуг и продажи товаров. К платежам неналогового характера также относятся некоторые безвозмездные платежи в виде штрафов или иных санкций за нарушение законодательства, конфискации и все добровольные невозвратные текущие поступления из негосударственных источников.

Консолидированные бюджеты являются, в первую очередь, статистическим сводом бюджетных показателей, характеризующим агрегированные данные по доходам и

расходам, источники поступления средств и направлениям их использования по территории в целом РФ и отдельных субъектов РФ. Консолидированные бюджеты позволяют получить полное представление обо всех доходах и расходах региона или Федерации в целом, они не утверждаются, то есть не имеют правовой нагрузки и служат для аналитических и статистических целей.

Рассмотрим динамику неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия, а также их состав и структуру за последние три года. Следует отметить, что в настоящее время неналоговые доходы по объему поступлений являются не очень значительной статьей доходов бюджетов, однако этот источник поступлений в бюджеты характеризуется стабильностью.

Таблица 1. Динамика неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг.

Наименование неналоговых доходов	тыс. руб.			темпы роста, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2016 г. к 2014 г.
1. Доходы от использования имущества, находящегося в гос. и муниц. собственности	514168,4	445508,8	460981,0	86,6	103,5	89,6
2. Платежи при пользовании природными ресурсами	133918,6	109178,4	141579,4	81,5	129,7	105,7
3. Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	76103,1	93008,2	156206,0	122,2	167,9	205,2
4. Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	383434,8	219117,8	132810,0	57,1	60,6	34,6
5. Административные платежи и сборы	5562,4	5670,8	5486,8	101,9	96,8	98,6
6. Штрафы, санкции, возмещение ущерба	431681,7	549695,7	606742,7	127,3	110,4	140,5
7. Прочие неналоговые доходы	144674,7	80115,0	78584,8	55,4	98,1	54,3
ИТОГО	1689543,7	1502294,7	1582390,7	88,9	105,3	93,6

Источник: составлено автором на основе данных отчетности об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг. [2], [3], [4].

Из данных таблиц видно, что общий объем неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия на 2016 г. составляет 1582390,7 тыс. руб. Фактические поступления в течение 2014–2016 гг. уменьшились на 6,3% или на 107153 тыс. руб. Наиболее высокий по-

казатель дохода был зафиксирован в 2014 г. — 1689543,7 тыс. руб. Увеличение объема неналоговых доходов было достигнуто за счет повышения:

— доходов от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства — более, чем в 2 раза;

— штрафов, санкций и возмещений ущерба — на 40,5%;

— платежей при пользовании природными ресурсами — на 5,7%.

Однако, наряду с увеличением объемов поступлений по отдельным разделам, наблюдается и снижение показателей. Это обусловлено уменьшением объемов от:

— доходов от продажи материальных и нематериальных активов — на 65,4%;

— доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности — на 10,4%;

— административных платежей и сборов — на 1,4%;

— прочих неналоговых доходов — на 45,7%.

Таблица 2. Состав и структура неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг.

Наименование неналоговых доходов	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Доходы от использования имущества, находящегося в гос. и муниц. собственности	514168,4	30,4	445508,8	29,7	460981,0	29,1
2. Платежи при пользовании природными ресурсами	133918,6	7,9	109178,4	7,3	141579,4	8,9
3. Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	76103,1	4,5	93008,2	6,2	156206,0	9,9
4. Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	383434,8	22,7	219117,8	14,6	132810,0	8,4
5. Административные платежи и сборы	5562,4	0,3	5670,8	0,4	5486,8	0,3
6. Штрафы, санкции, возмещение ущерба	431681,7	25,6	549695,7	36,6	606742,7	38,3
7. Прочие неналоговые доходы	144674,7	8,6	80115,0	5,3	78584,8	5,0
ИТОГО	1689543,7	100	1502294,7	100	1582390,7	100

Источник: составлено автором на основе данных отчетности об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг. [2], [3], [4].

Наибольший удельный вес в структуре неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия в 2016 г. приходится на штрафы, санкции, возмещение ущерба — 38,3%. Также значительный удельный вес занимают поступления в виде доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности — 29,1%.

Удельный вес неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2016 г. на уровне меньше 10% наблюдается по следующим разделам:

— платежи при пользовании природными ресурсами — 8,9%;

— доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства — 9,9%;

— доходы от продажи материальных и нематериальных активов — 8,4%;

— прочие неналоговые доходы — 5,0%.

Наименьшую долю удельного веса (0,3%) пришлось на раздел административных платежей и сборов.

В течение рассматриваемого периода наблюдается существенные изменения в структуре неналоговых доходов в отдельных разделах. В разделе доходов от продажи материальных и нематериальных активов удельный вес снизился с 22,7% до 8,4%. А увеличение удельного веса с 25,6% до 38,3% наблюдается в разделе штрафов, санкций и возмещений ущерба.

Несмотря на то, что раздел доходов от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства за 2014–2016 гг. занимают небольшую часть в структуре неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия, можно сказать, что по сравнению с 2014 г. к 2016 г. увеличились более, чем в 2 раза.

Анализ неналоговых поступлений, позволяет сделать вывод о том, насколько эффективно используется государственная собственность, насколько правильно государство занимается внешнеэкономической деятельностью, каким видам неналоговых поступлений следует уделить особое внимание для увеличения доходов в государственную казну.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017);
2. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия на 01.01.15 г.;
3. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия на 01.01.16 г.;
4. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия на 01.01.17 г.;
5. Сайт министерства финансов Республики Бурятия www.minfinrb.ru.

Неналоговые доходы и их роль в формировании консолидированного бюджета Республики Бурятия

Бабужапов Буянто Нимаевич, магистрант

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В. Р. Филиппова

В статье идет речь о роли в формировании неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта. Рассматривается динамика доли неналоговых доходов в собственных доходах и в общей сумме доходов. Представлены таблицы и выводы к проведенным анализам.

Ключевые слова: доходы, роль, местный бюджет, бюджет субъекта, консолидированный бюджет

Доходы бюджета выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования основного общегосударственного фонда денежных средств между государством, учреждениями, организациями и гражданами, и имеют специфическое общественное назначение, связанное с мобилизацией денежных средств в распоряжение государства. Формой проявления этих отношений выступают различные виды платежей организаций и населения в бюджет, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с действующим в стране бюджетным и налоговым законодательством.

На территории Российской Федерации доходы бюджетов составляют налоговые и неналоговые поступления, а также безвозмездные перечисления. Конечно, неналоговые доходы бюджетов в настоящее время существенно уступают по объемам налоговым поступлениям. Однако доминирующая роль налоговых доходов при формировании бюджета государства в значительной степени делает его зависимым от экономических, показателей, в частности, добывающих отраслей производства.

В этой ситуации особое значение приобретают неналоговые доходы государственных и местных бюджетов. Из анализа перечисленных в бюджетном законодательстве источников неналоговых доходов бюджетов (использование имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, оказание платных услуг бюджетными учреждениями, применение мер граждан-

ско-правовой, административной и уголовной ответственности и другие) следует, что средства от такой деятельности в условиях экономической нестабильности могут иметь большое значение для формирования доходной части бюджета.

Неналоговые поступления являются составной частью доходов всех видов бюджетов — федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов. Как правило, большинство неналоговых доходов зачисляются в соответствующие бюджеты в полном объеме и являются их собственными доходами. За федеральным бюджетом закреплены доходы от внешнеэкономической деятельности, доходы от реализации государственных запасов и резервов, прибыль Банка России по нормативам, установленным федеральными законами и т. д. [1]

Для аналитических и статистических целей более полное представление о неналоговых доходах региона или Федерации в целом позволяют получить консолидированные показатели. Консолидированный бюджет Республики Бурятия представляет собой свод республиканского бюджета и местных бюджетов Республики Бурятия. Местные бюджеты Республики Бурятия включают в себя бюджеты 21 муниципальных образований, г. Улан-Удэ и Северобайкальск, 263 сельских поселений.

Рассмотрим отношение неналоговых доходов к общей сумме доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия.

Таблица 1. Динамика доли неналоговых доходов в собственных доходах и в общей сумме доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг.

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Неналоговые доходы, тыс. руб.	1689,6	1502,3	1582,4
Налоговые и неналоговые доходы, тыс. руб.	24212,9	29002,6	29799,6
Доходы-всего, тыс. руб.	50409,6	52843,5	51535,3
Неналоговые доходы в собственных доходах, %	7,0	5,2	5,3
Неналоговые доходы в общей сумме доходов, %	3,4	2,8	3,1

Источник: составлено автором на основе данных отчетности об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг. [2], [3], [4].

В целом, неналоговые доходы занимают небольшую долю в структуре доходов консолидированного бюджета, что видно из данных таблицы 1. Удельный вес неналоговых

доходов в общей сумме доходов консолидированного бюджета РБ за рассматриваемый период держится в пределах трех процентов, а в собственных доходах заметно коле-

блется от 5 до 7 процентных пунктов. Снижение показателя в течение 2015–2016 гг. связано с незначительным снижением объема неналоговых поступлений при ощутимом увеличении суммы собственных доходов консолидированного бюджета РБ. Собственные доходы в течение

анализируемого периода имеют возрастающий характер за счет платежей налогового характера.

Рассмотрим структуру неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия по уровням бюджетной системы.

Таблица 2. Структура неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг.

Наименование бюджета	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Всего	1689543,7	100	1502294,7	100	1582390,7	100
в т. ч.: бюджет РБ	631268,5	37,3	669765,6	44,6	799455,2	50,5
местный бюджет	1058275,2	62,7	832529,1	55,4	782935,5	49,5

Источник: составлено автором на основе данных отчетности об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2014–2016 гг. [2], [3], [4].

Как видно из данных таблицы 2, структура неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия по уровням бюджетной системы страны за анализируемый период претерпела значительные изменения. Роль местных органов власти в формировании неналоговых доходов бюджета характеризуется снижением их доли с 62,7% до 49,5%, или сокращением объема поступлений на 26,0%.

К основным источникам неналоговых доходов местных бюджетов относятся доходы от пользования имуществом, находящимся в муниципальной собственности, и от деятельности предприятий и организаций, находящихся в муниципальной собственности. Эти средства являются доходами, которые местные бюджеты получают из собственных независимых источников. Для большей активизации всех имеющихся у муниципальных образований

ресурсов особое внимание должно быть уделено именно управлению неналоговыми доходами бюджета.

Со снижением доли неналоговых доходов местного бюджета в консолидированном бюджете Республики Бурятия, соответственно возрастает роль региональных органов власти по установлению и взиманию неналоговых платежей в бюджет. Регионы все чаще принимают нормативные акты, которые инициируют поступление в их бюджеты дополнительных неналоговых доходов. [6]

Таким, образом, неналоговые доходы играют большую роль в формировании доходов бюджетов всех уровней, так как они являются одним из источников формирования государственного бюджета. Неналоговые поступления занимают незначительную долю в общей сумме доходов консолидированного бюджета субъектов РФ, но, несмотря на это, государство должно способствовать росту неналоговых поступлений в бюджеты.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017);
2. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия на 01.01.15 г.;
3. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия на 01.01.16 г.;
4. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Республики Бурятия на 01.01.17 г.;
5. Сайт министерства финансов Республики Бурятия [www. minfinrb. ru](http://www.minfinrb.ru);
6. Токаев, Н. Х., Баснукаев М. Ш., Баматалиев А-В. Б. Неналоговые доходы: факторы формирования, тенденции и законодательное регулирование // Экономика. Налоги. Право. — 2016. — № 4. — с. 150–156.

Поведение потребителей в зависимости от пола

Васильчикова Наталья Владимировна, студент
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Мужчины и женщины, ввиду разного воспитания и социализации, наряду с другими различными социальными, биологическими и психологическими факторами, демонстрируют различные типы поведения в похожих ситуациях. Касается ли это принятия решений в личной жизни или в профессиональной области, будь то вопрос о покупках или о питании, оба пола ведут себя на каждом этапе процесса принятия решений неодинаково.

Существует мнение, что женщины получают удовольствие от совершения покупок, в то время как мужчины делают покупки реже и с большим равнодушием. Необходимо разграничивать альтернативы потребительского поведения в зависимости от пола, ввиду того, что женщины и мужчины ведут себя неодинаково, мотивированы различными стимулами и руководствуются различными параметрами оценок.

В данной статье предпринята попытка изучить эти различия на разных уровнях принятия решения о покупке.

Ключевые слова: потребительское поведение, гендерные различия, решение о покупке

Изучение потребительского поведения позволяет получать информацию о потребностях и ожиданиях потребителя, о том, как, где, когда и почему люди совершают покупки. Исследование потребительских предпочтений направлено на понимание поведения и предпочтений потребителей, на изучение процесса принятия решения о покупке, на изучение характеристик, как индивидуальных потребителей, так и групп, для того, чтобы определить их нужды и потребности. Понимание поведения потребителя помогает планировать маркетинговые действия, а понимание индивидуальных потребителей — найти точку соприкосновения и привлекательность продукта и услуг. С возникновением теории потребительского поведения и спроса возникло и понятие «потребительские предпочтения», которое впервые использовал экономист и социолог В. Парето взамен понятия «полезности» товара. Согласно В. Парето, каждый потребитель имеет свой порядок предпочтений в отношении всей совокупности товаров и услуг. Исследования потребительского поведения изучают причины, которыми руководствуются потребители при выборе продуктов и услуг, которые удовлетворяют их потребности. Знание потребительского поведения напрямую влияет на маркетинговую стратегию компании.

Существуют различные факторы, которые влияют на то, как люди ведут себя в той или иной ситуации. Потребители сильно различаются по возрасту, доходу, образованию, вкусам и другим факторам. Поведение потребителя во время процесса вовлечения в принятие решения о покупке товара, зависит от этих характеристик. Потребительские характеристики включают в себя четыре основных фактора, и эти факторы определяют различные типы поведения, демонстрируемые потребителями. Но это не означает, что люди одного возраста или пола, или социального происхождения ведут себя одинаково, потому как существует множество других психологических факторов, которые определяют разнотипность человеческого поведения.

Среди основных факторов, которые могут повлиять на решение потребителя о покупке выделяют следующие:

— Культурные факторы: культура является основным фактором, определяющим нужды человека и стереотип его поведения, приобретенный в процессе социализации в семье, а также в других ключевых институтах общества.

— Социальные факторы: на поведение потребителей также влияют социальные факторы, такие как референтные группы, семья, социальные роли и статус.

— Личностные факторы: решение потребителя о покупке принимается под влиянием личностных характеристик, таких как пол, возраст, стадии жизненного цикла, род занятий, уровень доходов и образ жизни потребителя.

— Психологические факторы: психологические факторы, такие как мотивация, восприятие, убеждения, установки потребителей также имеют сильное влияние на решение о покупке.

Понимание процесса принятия решений потребителей о покупке позволяет маркетологам получить больше знаний о своих потребителях. Кроме того, это может послужить основанием для создания оптимальных маркетинговых стратегий ориентированных на целевых потребителей. Маркетологам необходимо изучать процесс принятия решения потребителей о покупке. Это поможет им определить то, каким способом потребители разыскивают информацию о продукте перед совершением покупки, какие критерии продукта воодушевят их на покупку больше всего, и какие факторы повлияют на их решение о покупке больше всего.

Во многих исследованиях потребительского поведения классическим взглядом на принцип потребительского поведения является пятиступенчатая модель принятия решений, которая рассматривает потребителей как информационно управляющие системы.

Исследователи выделяют следующие классические пять этапов процесса принятия решений потребителем:

1. Осознание проблемы.
2. Поиск информации.
3. Оценка альтернатив.
4. Выбор продукта.

5. Оценка правильности совершенной покупки.

Осознание проблемы является первым этапом процесса принятия решения о покупке потребителем. Это происходит в момент, когда потребитель понимает, что присутствуют некоторые различия между их фактическим состоянием и желаемым состоянием.

Поиск информации является этапом, когда потребители находятся в поиске больших знаний, которые помогут решить осознанную проблему.

Для того, чтобы помочь себе принять решение, потребители будут искать информацию из своей окружающей среды. Процесс поиска информации можно разделить на два типа.

Первый тип предварительного поиска информации — это когда потребители ищут информацию, для удовлетворения своей потребности или решения своей проблемы, которые возникли после осознания их потребителем.

Второй тип предварительного поиска — это когда потребители регулярно просматривают информацию ради удовольствия, чтобы быть в курсе касательно новых продуктов или текущей ситуации на рынке.

На этом этапе оценки альтернатив, потребители должны оценить имеющиеся у них альтернативы, которые они получили от предыдущего этапа, поиска информации.

Так как существует огромное количество брендов на рынке, потребители создают свой собственный мысленный набор предпочтений, который состоит из впечатлений о брендах, которые ему нравятся. Бренды, которые включены в личный набор предпочтений потребителя имеют больше шансов вовлечь потребителя в покупку. При выборе продукта потребители выбирают преимущественный бренд среди других после оценки альтернатив, которая происходила на предыдущем этапе. Выбор продукта может пройти быстро и просто, а может стать сложным этапом. Процесс принятия решения потребителем о выборе продукта может происходить под влиянием различных информационных источников. Даже, несмотря на то, что решение о покупке было уже принято, зачастую потребители не перестают оценивать правильность совершенной покупки. Это происходит потому, что потребители хотят чувствовать уверенность в правильности своего выбора и убедиться, что продукт действительно сможет решить их проблемы и удовлетворить их потребности. Некоторые исследователи утверждают, что качество продукции и услуг является основным фактором, определяющим оценку потребителя после совершения покупки.

Одним из основных факторов, влияющих на принятие решения о покупке, является пол потребителя. Статусы человека определяют продолжительность, интенсивность, направленность и содержание отношений людей в социуме. Социальные роли — это совокупность требований, предъявляемых индивиду обществом и действий, которые он должен выполнить, занимая данный статус в социальной системе. У человека может быть множество ролей. Мужчина и женщина — это тоже социальные роли, биологически предопределенные и предполагающие

специфические способы поведения, закрепленные общественными нормами, обычаями, которые усваиваются и изменяются с течением времени и различаются в зависимости от культуры.

По мнению исследователей Митчелла и Уолш, мужчины и женщины желают различные продукты, и чаще всего покупают их различными способами. Гендерные различия играют важную роль в поведении потребителей. Стереотипы поведения категорий «маскулинность» и «фемининность», которые подтверждаются различным в зависимости от пола поведением, определяются различным распределением социальных ролей и статусов мужчин и женщин, и которые поддерживаются потребностями человека вести себя в социально одобряемой манере. Ввиду того, что стереотипы поведения подчеркивают межгрупповую дифференциацию и внутривидовые сходства, индивид получает признание остальных членов группы, и это позволяет ему успешно включаться в данное общество и устанавливать социальные связи.

Для женщин главными социальными ролями являются семейные роли (мать, жена, хозяйка), для мужчин — профессиональные роли. Мужчин принято оценивать по профессиональным успехам, женщин — по наличию семьи и детей.

Определенные тенденции были выявлены по результатам исследований профессиональных предпочтений представителей различного пола. Как выяснилось мужчины ценят больше чем женщины высокий заработок, возможность продвижения по службе и обладание властью, в то время как для представительниц женского пола важнее удобный график работы, отношения с коллегами и возможность помогать другим. Женщины проводят больше времени в заботах о детях и о престарелых родителях и своим отношением способствуют скреплению семей. Женщины покупают подарки и поздравительные открытки чаще мужчин. Они пишут больше личных писем и совершают междугородние звонки родственникам и друзьям чаще, чем мужчины. Данные исследований говорят, что женщины чаще способны сопереживать другим, испытывать эмпатию. Ввиду того, что для женщин важно построение межличностных отношений, они склонны чаще улыбаться, чем мужчины.

По результатам анализа исследований о восприимчивости мужчин и женщин к невербальным сигналам, Джудит Холл пришла к выводу, что женщины, как правило, лучше понимают значение эмоциональных сигналов, исходящих от окружающих. Например, после просмотра немого видеоклипа испытуемые женщины реже ошибались с ответом, чем мужчины, по поводу происходящих событий в видеоклипе.

В любых обществах практически всегда мужчины доминируют. Мужчины, как правило, оплачивают большинство счетов, проводят больше чем женщины времени за рулем автомобиля, и именно им принадлежит инициатива первого свидания и предложения руки и сердца. [9] Мужчины склонны к стилю общения, демонстрирующему главенствующее положение в обществе. Их стиль общения от-

ражает стремление к независимости, в то время как стиль, присущий женщинам говорит о стремлении к контактам. Мужчины чаще ведут себя как люди, наделенные властью, тоном, не терпящим возражений, перебивают собеседников, пристально смотрят в глаза и не улыбкивы. [4] Женщины стараются больше косвенно воздействовать на окружающих, более деликатно и вежливо. Мужчины и женщины по-разному воспринимают информацию. Мужчины имеют природные способности для решения проблем. Например, выслушивая жалобу женщины на возникшую проблему, мужчина думает о том, как быстро решить проблему. Ему не нужно знать детали, тонкости, мелочи, чтобы принять решение. Мужчина мгновенно принимает решение, план действий и работает над его осуществлением. Женщины, напротив, слушая информацию, пытаются понять мелочи, детали, чтобы разобраться и принять решение, поэтому они медленнее, чем мужчины начинают действовать. Женщинам труднее прийти к единственному решению, всегда будет казаться, что существует другое, более лучшее. Мужчины и женщины подходят к проблемам с аналогичными целями, но с разными соображениями. В то время как мужчины и женщины могут решить проблемы одинаково хорошо, их подходы и процессы часто различаются. Для большинства женщин, поделиться и обсудить проблему является возможностью изучить, углубить или укрепить отношения с человеком, с которым они разговаривают. Женщины, как правило, более обеспокоены способом решения проблемы, чем фактом решения проблемы. Большинство мужчин, напротив, в меньшей степени обеспокоены процессом, чем фактом решения проблемы. Для большинства мужчин решение задачи представляется возможностью продемонстрировать свою компетентность, силу решимости, а также приверженность к отношениям. Каким способом решается проблема не столь важно для них, главное эффективно разрешить ее. Мужчины имеют тенденцию доминировать и брать на себя полномочия в процессе решения задачи.

Несмотря на гендерные различия, между мужчинами и женщинами существует много общего. Среди мужчин и среди женщин встречаются разные индивидуумы, но не стоит забывать, что индивидуальные различия значительно превосходят гендерные. Эта модная парадигма различий между мужчинами и женщинами принимается специалистами по маркетингу по всему миру. Очевидные половые различия существуют не только ввиду генетических причин, но довольно часто из-за культурных вариаций. Каждый маркетолог сегодня осознал этот факт, и, следовательно, пол стал одним из основных факторов и основы сегментирования рынка и ориентации на клиентов.

Разделение рынка потребителей на целевые группы является ключом к успешной торговле. Выпуская различные продукты для определенных категорий людей, компании увеличивают объем продаж и получаемую прибыль. Деление по гендерному признаку является одним из самых популярных вариантов. Производители нашли способы отнести к мужским или к женским даже такие нейтральные

вещи, как мочалки, шоколадки и напитки. Благодаря маркетингу, большая часть продукции, произведенной в наши дни, имеет специфический гендерный тип. Некоторые продукты носят мужские черты, а некоторые женские, например, телефоны, куклы Барби.

Исследования показывают, что женщины чаще увлекаются покупками в магазинах, по сравнению с мужчинами. Мужчины и женщины по-разному дифференцируют поход за покупками в магазины. Потребители женского пола считают шопинг в первую очередь социальной потребностью, тогда как потребители мужского пола больше придают значимость основной функции продукта вместо вторичной. Пол играет важную роль в поведении потребителей. Так, различия между мужчинами и женщинами в их нуждах, потребностях, ожиданиях, образе жизни и т. д. отражают их потребительское поведение.

Основополагающим исследованием в области влияния супругов на принятие решения о покупке считается работа Гарри Дэвиса и Бенни Риго. Полученные ими результаты отражают относительное влияние мужчины и женщины на принятие семейных решений и степень специализации их ролей. По результатам исследования было выявлено, что доминирующую роль на стадии поиска и выбора традиционных женских продуктов, таких как кухонная утварь, мебель, бытовая техника, играла супруга. В то время как супруг был признан доминирующим при выборе таких продуктов, как автомобили, телевизоры и т. д., и оба партнера принимали одинаковое участие в решении о покупке, когда заходила речь об организации совместного отдыха. Пол был признан существенным фактором, влияющий на поведение потребителя.

Потребители мужского и женского пола также по-разному реагируют на рекламные сообщения. Согласно результатам исследования Мейерс-Леви существует предположение, что мужчины и женщины имеют различные подходы к поиску информации. [10] Мужчины, как правило, склонны искать наиболее ключевую информацию, в то время как женщины стараются изучить максимально представленную информацию. Женщины более субъективны, интуитивны, понимающие, и ориентированы на создание отношений, в то время как мужчины более логичны, аналитичны, избирательны, конкретны в выборе. Мужская избирательность и конкретность говорит о том, что они настроены на менее всеобъемлющий поиск по сравнению с женщинами, и сосредотачиваются на основных информационных источниках.

Когда дело доходит до принятия решений женщины полагаются на мнения других людей, для того чтобы помочь принять свое собственное решение, в то время как мужчины помогают другим людям принять решения опираясь на свое собственное мнение.

По данным французского исследования проведенного в 2004 г. женщины намного активнее мужчин участвовали в покупках, особенно с точки зрения эмоциональной вовлеченности, в то время как действия мужчин являлись более качественными и эффективными. [5]

Блок и Морвиц в своем исследовании выявили, что женщины приобретали товары в первую очередь по запланированному списку, намного чаще, чем мужчины. Список запланированных продуктов у женщин состоял из большего количества вещей имеющих сентиментальную ценность, в то время как список необходимых продуктов мужчин состоял в основном из пунктов, касающихся отдыха и финансов. [2]

Существенным аспектом гендерных различий в принятии решения о покупке является фактор времени. Мужчины, как правило, принимают свои решения о покупке на основе непосредственных нужд и насколько хорошо продукт или услуга будет удовлетворять потребности сейчас и в ближайшем будущем. Долгосрочные соображения, кажется, играют незначительную роль для мужчин. Для женщин, однако, эта тенденция почти противоположна. Часто долгосрочные соображения, и сможет ли покупка быть многократно использована в течение долгого периода времени, является зачастую более сильным стимулом для женщины в принятии положительного решения о покупке, чем мгновенное удовлетворение потребности.

Когда дело доходит до фактического принятия решения, как правило, женщины принимают решение о покупке на более эмоциональном уровне, в то время как мужчины считаются больше с фактами и данными. В исследовании под названием «Мужчины покупают, а женщины ходят за покупками», исследователь Джей Бейкер выяснил, что женщины сильнее реагируют на личное взаимодействие с окружающими, в то время как мужчины более склонны реагировать на такие аспекты, как наличие парковки, наличие товара на складе, длинна очереди на кассе.

Обзор литературы по данной теме исследования показывает, что пол не является исключительно биологи-

ческим понятием и понимание его лежит за пределами данной сферы. Взирая на различные гендерные характеристики, пол является не только переменной сегментации рынка, но и переменной, которая оказывает сильное влияние на принятие решений о покупке. Маркетологи должны понимать тенденции по признаку пола для того, чтобы лучше удовлетворить потребности потребителей. Огромные различия заложены в поведенческих аспектах мужчин и женщин из-за психологических и физиологических отличительных особенностей. Потребители как мужского, так и женского пола демонстрируют неодинаковые модели поведения, и чаще всего обеспокоены приобретением различных товаров и услуг. Мужчины более сосредоточены на информативных признаках товара, а женщины, как правило, сосредоточены на отношении окружающих людей к товару. Мужчины, как правило, склонны собирать информацию эвристическими методами, в то время как женщины более склонны верить в глубину поиска информации. Женщины более субъективны и интуитивны в принятии решений о покупке, а мужчины имеют тенденцию к более аналитическим и логичным решениям. Мужчины, как правило, ценят качество и эффективность товара, в то время как женщины ценят эмоциональные отношения и связи, возникающие в связи с покупкой. Кроме того, мужчины, как правило, совершают покупки исходя из насущных потребностей, в то время как женщины совершают покупки с расчетом на долгосрочное удовлетворение потребностей. Очевидно, что этапы решения о покупке потребителями различного пола совершенно противоположны, и, для того, чтобы обладать конкурентным преимуществом по маркетингу, необходимо искать и управлять этой разницей наилучшим образом.

Литература:

1. Блэкуэлл, Р., Поведение потребителей: учебное пособие / Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел; пер. с англ.: Е. Колотвина, Л. Круглов-Морозов. — 10-е изд. — СПб.: ПИТЕР, 2007. — 944 с.
2. Block, L., Morwitz V., Shopping Lists as an External Memory Aid for Grocery Shopping: Influences on List Writing and List Fulfillment. // *Journal of Consumer Psychology*. 1999. Vol. 8. № 4. P. 343–375.
3. Blythe, J. *Consumer Behavior* (2nd ed.). London: SAGE Publication, 2013. 472 p.
4. Carli, L.L. Gender, Status, and Influence. In E.J. Lawler, B. Markovsky, C.L. Ridgeway, & H. Walker (Eds.), *Advances in group processes*. 1991. Vol. 8. P. 89–113. Greenwich, CT: JAI.
5. Dittmar Helga, Long, Karen, Rosie Meek. Buying on the Internet: Gender Difference in On-line and Conventional Buying Motivations. *Sex Roles*. 2004. Vol. 50. P. 423–444.
6. Durvasula, S., Lysonski, S. and Madhavi, A. D. Beyond Service Attributes: Do Personal Values Matter? // *Journal of Services Marketing*. 2011. Vol. 25. № 1. P. 33–46.
7. Imam, F. Gender difference in impulsive buying behavior and post purchasing dissonance: under incentive consitions. // *Journal of business strategies*. 2013. Vol. 7. № 1. P. 23–29.
8. Jeddi, S., Atefi, Z., Jalali, M., Poureisa, A., & Haghi, H. Consumer behavior and consumer buying decision process. // *International Journal of Business and Behavioral Sceinces*. 2013. Vol. 3. № 5. P. 20–23.
9. Laner, M., Ventrone, N. Egalitarian daters/traditionalist dates. // *Journal of Family Issues*. 1998. Vol. 19. № 4. P. 468–477.
10. Meyers-Levy, J. Gender Differences in Information Processing: A Selectivity Interpretation, in P. Cafferata and A. Tybout (Eds). *Cognitive and Affective Responses to Advertising*. Lexington: Lexington Press. 1989. P. 219–260.
11. Veronika, S. Motivation of Online Buyer Behavior. // *Journal of Competitiveness*. 2013. Vol. 5. № 3. P. 14–30.

Особенности стадий венчурного финансирования инновационных проектов

Воробьев Илья Павлович, магистрант

Казанский национальный исследовательский технологический университет

В статье рассматриваются стадии венчурного финансирования инновационных проектов. Обозначены риски, проблемы и особенности каждой стадии венчурного финансирования.

Ключевые слова: венчурное финансирование, инновационное предприятие, стадии финансирования инновационного проекта

В последние годы венчурное финансирование рассматривается в основном как инвестиции в компании, находящиеся на ранних стадиях развития. Цель венчурного финансирования заключается в получении сверхвысокого дохода от вложения денежных средств, который инвестор получает в виде возврата через определенное количество лет, путем продажи возросших в цене акций или доли успешно развивающейся компании партнерам по бизнесу на открытом рынке, либо крупной компании, работающей в той же области, что и развивающаяся фирма [1].

Процесс венчурного финансирования инновационных проектов происходит в соответствии с определенными стадиями. Каждая стадия процесса венчурного финансирования имеет свои особенности и проблемы, требующие финансовых и технических методов решения. При этом известно, что если на каждой стадии финансирования

не инновационных проектов происходит количественный скачок, то на стадии финансирования инновационных процессов — скачок качественный.

В течение многих лет мирового опыта сложились следующие стадии развития венчурного финансирования инновационных предприятий:

- 1) «посев» (или фаза разработки, «идея», Seed);
- 2) стартап (Startup);
- 3) фаза раннего роста (ранней экспансии, Early growth);
- 4) фаза роста, расширения;
- 5) подготовительная фаза (мезонинная, Mezzanine);
- 6) фаза выхода (ликвидности, Liquidity stage, Exit).

Основные источники инвестирования в инновационное предприятие в зависимости от фаз развития бизнеса показаны на Рис. 1.

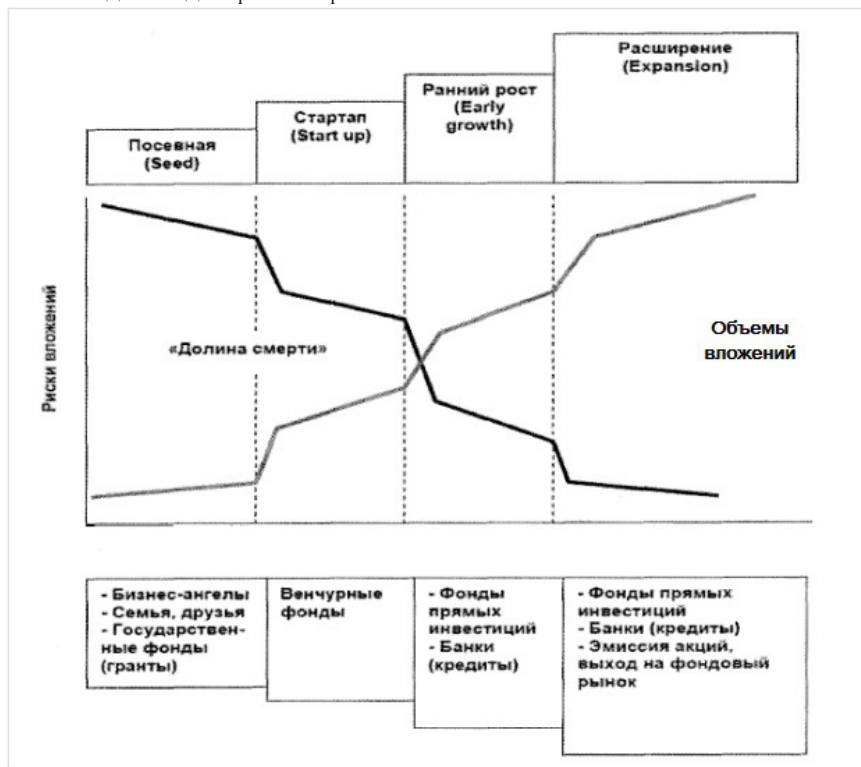


Рис. 1. Основные источники инвестирования и этапы развития инновационного предприятия [3, с. 29]

Задачи, которые решаются на первой стадии инвестиций, зависят от сложности проекта. При разработке и освоении инновационных проектов необходимы: вне-

дрение результатов научно-исследовательских работ, отладка и доработка технологических подсистем и систем.

На стадии «посева» происходит формирование компании. Возникает идея, собираются члены команды для реализации идеи и управления проектом, проводятся маркетинговые исследования. Доходы и прибыль на этом этапе отсутствуют. Первые инвестиционные вложения — собственные накопления предпринимателя, гранты со стороны государственных и иных организаций. Эти средства используются для создания прототипа продукции. Но для массового и окупаемого продукта необходимо значительно больше вложений средств. Эти средства могут быть привлечены за счет накоплений семьи, бизнес-партнеров и др. Далее следуют расходы: на создание бизнес-плана, проведение исследований по обоснованию коммерческой выгоды проекта, доработку прототипа, патентование идеи.

Риск инвестиций на этапе «посева» весьма велик. Финансовые ресурсы требуются для привлечения к проекту небольшого числа сотрудников, создания прототипа, патентования идеи. Достаточно велики затраты на патент. Так, в случае «зонтичного» патентования (когда разработка защищается несколькими патентами) его цена составляет несколько десятков тысяч долларов. Альтернативой может быть определение приоритета на изобретение длительностью на два с половиной года по всем странам мира. Цена патентования за рубежом составляет от двух до шести тысяч долларов. Достаточно дороги и маркетинговые исследования (от 20 до 50 тыс. долларов за квартал [6]). В России распространена практика, когда венчурный инвестор покупает незапатентованную идею. Кроме того, перед тем, как рекомендовать продукцию потенциальным потребителям, предприниматель должен получить заключение независимой экспертизы (в зависимости от сложности идеи стоимость работ здесь может составлять несколько тысяч долларов).

Количественные характеристики стадии «посева»: риск более 90%, срок окупаемости — до 9 лет, ожидаемый доход — более 60% годовых, около 1% совокупного венчурного капитала [4].

На стадии стартапа венчурное финансирование необходимо для следующих целей: развитие концепции производства, предприятия; проведение дополнительных исследований; выплата заработной платы; выпуск опытной партии; пробное тестирование продукта на рынке; внесение необходимых изменений в продукт; налаживание производства. В ряде случаев заработная плата может быть небольшой, с тем, что сотрудники согласны получить небольшой процент акций компании.

На стадии стартапа венчурный капитал расходуется: на организацию компании, подготовку бизнес-плана, заключение договоров об инвестировании с венчурными компаниями, фондами и другими потенциальными инвесторами. Хотя риск по-прежнему остается высоким, прибыль уже может достигать от 40 до 65% в год. Как следствие, на этой стадии в инновационные проекты инвестиции идут охотнее, чем на стадии «посева». Стадия стартапа характеризуется требованием значительных финансовых ре-

сурсов, без чего дальнейшее развитие предприятия невозможно.

Количественные характеристики стадии стартапа: риск 60–70%; срок окупаемости — 3–5 лет; ожидаемый доход — около 40% годовых; от 3 до 5% совокупного капитала венчурных фондов [4].

На стадии раннего роста риски инновационного проекта снижаются. Производство уже организовано, рынок наращивается. Значительной прибыли предприятие пока не приносит. Стадия подразделяется, в зависимости от решаемых задач, на следующие подстадии:

— первая ранняя стадия — тестирование прототипа, запуск первых продаж;

— вторая ранняя стадия — рост продаж, рост спроса на новый товар или услугу;

— третья ранняя стадия — развитие компании, увеличение объема продаж, получение прибыли.

Хотя на стадии раннего роста требуется значительный капитал, но, ввиду снижения рисков, инвесторы вкладывают деньги более охотно. Это могут быть корпорации, банки, выдающие кредиты под активы компании или за долю в инвестиционном проекте. Но продолжается и венчурное финансирование.

Количественные характеристики этапа раннего развития: риск 50%; срок окупаемости — от 3 до 4 лет; доходность от 30% годовых; 70–80% совокупного объема инвестиций венчурных фондов [4].

На стадии устойчивого роста банковские кредиты становятся доступными на более выгодных условиях, поскольку такие банковские операции уже не рассматриваются как рискованные. Банки охотнее выдают займы и увеличивают отсрочку прежних платежей. Компания может привлечь средства за счет покупки необходимого оборудования в рассрочку, за счет лизинга. На этой стадии начинается подготовка к акционированию, что приводит к росту основного капитала, стоимости капитализации. Но есть и дополнительные расходы: на эмиссию акций, проведение первичного размещения на фондовом рынке, регистрацию на специализированном рынке, на рекламу, привлечение консультантов (налоговых, рекламных, финансовых, биржевых). Обычно на этом этапе происходит и реструктуризация компании (переход из ЗАО в ОАО), что делает ее более привлекательной для инвесторов.

Количественные характеристики стадии устойчивого роста: риск — 30–40%; доходность — 20–30%; 70–80% совокупного капитала венчурных фондов (с учетом стадии раннего роста) [4].

На стадии реструктуризации (мезонинной стадии) может быть использовано так называемое «промежуточное финансирование», когда компания обеспечивается средствами под залог ее ценных бумаг. Это финансирование оформляется облигациями с более низким рейтингом, чем другие долговые обязательства эмитента («облигационный займ»). Этот вид займа может дополняться условиями: о праве на покупку ценных бумаг компании по фиксированной цене; о конвертируемости

облигаций в акции компании [5]. Все указанные виды финансирования позволяют инновационному предприятию перейти к стадии ликвидности.

На стадии выхода венчурные инвесторы получают сверхприбыль от вложенных в инвестиционную компанию инвестиций. Перед определением стоимости доли венчурного инвестора происходит оценка реальной стоимости инновационной компании. Это — обязательное звено для перехода инвесторов к стадии выхода из компании. Оценка компании должна удовлетворять и основателя, и команду, и инвесторов.

Реальную стоимость компании определяют: активы и пассивы, сегмент рынка, количество проданных акций, спрос потребителей. Выкуп инновационного предприятия

закljučается в покупке предприятия, — как его менеджментом или менеджментом другой компании, так и стратегическим инвестором, собственником и др.

Конечно, главная цель инвестора — прибыль. Опытные венчурные инвесторы полагают, что инвестиции успешны, если прибыль за весь период инвестиций выше средней прибыли по отрасли и выше среднего банковского процента.

Таким образом, каждая из рассмотренных стадий венчурного финансирования инвестиционных проектов имеет свои особенности, риски, проблемы. Успешное прохождение всех стадий обеспечивает возврат вложенных средств инвестора, функционирование инновационного предприятия на рынке.

Литература:

1. Гулькин, П. Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетие практики / П. Г. Гулькин. — М.: Альпари, 2003. — 240 с.
2. Каржаув, А. Т. Национальная система венчурного инвестирования / А. Т. Каржаув, А. Н. Фоломьев. — 2-е изд. — М.: Экономика, 2015. — 240 с.
3. Каширин, А. И. Инновационный бизнес: венчурное и бизнес-ангельское финансирование / А. И. Каширин, А. С. Семенов. — М.: Дело, 2012. — 258 с.
4. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России: 2004—2016 гг. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook> (дата обращения: 05.06.2017).
5. Облигационный займ [Электронный ресурс]. — URL: <https://utmagazine.ru/posts/12760-obligacionnyy-zaym> (дата обращения: 05.06.2017).
6. Российская ассоциация венчурного инвестирования [Электронный ресурс]. — URL: <http://rvca.ru125> (дата обращения: 05.06.2017).

Общий объем рынка ипотечного жилищного кредитования в России и влияние государства через программу субсидирования ипотеки

Грудцын Глеб Олегович, магистрант
Тюменский государственный университет

На протяжении всей человеческой истории, люди имели стойкую необходимость в приобретении и дальнейшем пользовании новым жильём. Каждая ячейка общества, такая как семья, всегда нуждалась, и будет нуждаться в собственном жилье. И такой инструмент, как ипотечное кредитование, позволяет каждой семье и человеку, в отдельности, на долгосрочной основе приобрести личное жилье. Основными посредниками в осуществлении этой непростой операции, являются коммерческие банки. Поэтому банковское ипотечное жилищное кредитование занимает важную часть общественной жизни.

Необходимо проанализировать сложившуюся ситуацию на рынке банковского ипотечного жилищного кредитования, чтобы понять его современное состояние, рассмотреть условия, объемы, процентные ставки по ипотечным кредитам. А так же проанализировать итоги

правительственной программы по субсидированию ипотеки в РФ.

Как мы видим из приведенной таблицы, объемы рынка ипотечного кредитования растут, при этом, стоит отметить резкое падение рынка в 2015 году, по сравнению с 2014 годом, что, прежде всего, обусловлено тем, что системный экономический кризис в Российской Федерации повлиял на его покупательную способность и финансовые возможности населения, в целом. Как мы видим в 2016 году объемы выросли почти на 30%, но всё также не соответствуют уровню 2014 года [2].

Одну из основных ролей, в росте объемов и снижении процентных ставок сыграло постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение выпа-

Таблица 1. Объемы рынка ипотечного кредитования 2012–2016 млрд. руб.

Год	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Всего за год
2016	323664	341213	362506	445958	1473341
2015	218130	242544	301161	385504	1147339
2014	334817	434836	452217	540661	1762523
2013	226989	315513	363430	447665	1353624
2012	180950	248434	269185	330378	1028947

дающих доходов по жилищным (ипотечным) кредитам (займам)».

Данная программа действовала с 01.03.2015 по 01.01.2017 года, главной задачей программы являлось снижение процентных ставок по ипотеке и привлечение средств в строительство нового жилья, а как следствие увеличение общих объемов банковского ипотечного жилищного кредитования [4].

Программа правительства по субсидированию ипотеки предусматривала следующие условия:

1. Ипотечный кредит или заем можно брать на:
 - приобретение у юридического лица готового жилого помещения в новостройке по договору купли-продажи,
 - приобретение у юридического лица жилого помещения, находящегося на этапе строительства, по договору участия в долевом строительстве.
 2. Договор участия в долевом строительстве должен соответствовать положениям Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».
 3. Кредиты (займы) должны быть выданы в рублях в период с 1 марта 2015 г. по 1 января 2017 года.
 4. Первоначальный взнос — 20% и больше от стоимости жилья, которая указана в договоре приобретения квартиры (договоре долевого участия или договоре купли-продажи).
 5. Срок — 362 месяца.
 6. Процентная ставка — не более 12% годовых. Процентная ставка фиксируется в кредитном договоре (договоре займа) на весь срок действия кредита (займа). Льготная процентная ставка действует при наличии страхования. Как правило, речь идет о страховании жизни заемщика. При отсутствии такого вида страхования процентная ставка может увеличиваться. Как именно она увеличивается определяет сам кредитор.
 7. Предельная сумма кредита (займа) — 8 млн. рублей для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга; для остальных регионов — 3 млн. рублей.
 8. Платежи по льготному ипотечному кредиту — аннуитентные.
 9. Период субсидирования ипотеки — с даты выдачи кредита до окончания срока кредитного договора.
- Порядок выплаты субсидии.

Субсидию (компенсацию) государство перечисляет не заемщикам — физическим лицам, а банкам-кредиторам и АИЖК. Через Министерство финансов России. А кредитные организации и АИЖК через своих партнеров выдают заемщикам ипотечные жилищные кредиты сразу по льготной ставке, которая должна быть не выше 12% годовых [3].

Зачастую банки в погоне за заемщиками еще больше снижают ставки для этой госпрограммы, поэтому реально процентные ставки чуть ниже, примерно 11,7–11,8% годовых.

Субсидия для перечисления банкам рассчитывается в размере разницы между ключевой ставкой ЦБ РФ, увеличенной на 2,5%, и 12% (для кредитов, выданных до 01 марта 2016 года — между ключевой ставкой ЦБ РФ, увеличенной на 3,5%, и 12%).

Для получения субсидии кредитная организация или АИЖК должны ежемесячно направлять в Минфин соответствующее заявление, содержащее в т. ч. отчет по выдаче. Минфин после проверки отчета переводит деньги банкам.

Таким образом, банк сначала выдает ипотечный кредит с льготной ставкой, а уже потом получает дотацию от государства. Показав, что такой льготный кредит действительно выдан [3].

При увеличении кредитором процентной ставки в случае невыполнения заемщиком условий о страховании, размер субсидии уменьшается пропорционально увеличению уровня процентной ставки.

При установлении процентной ставки по кредитному договору (договору займа) ниже 12% годовых субсидирование ипотеки предоставляется исходя из размера ставки 12% годовых.

В случае снижения ключевой ставки Банка России до уровня 9,5% и ниже субсидирование ипотеки прекращается и может возобновиться на основании решения Правительства Российской Федерации.

Как мы можем наблюдать из рисунка 1, средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам на конец 2016 года составила 12,2%, что больше чем на 2% понизило уровень процентных ставок на начало действия программы субсидирования ипотеки [1].

По итогам двух лет действия программы правительства по субсидированию ипотеки, можно сделать следующие выводы:

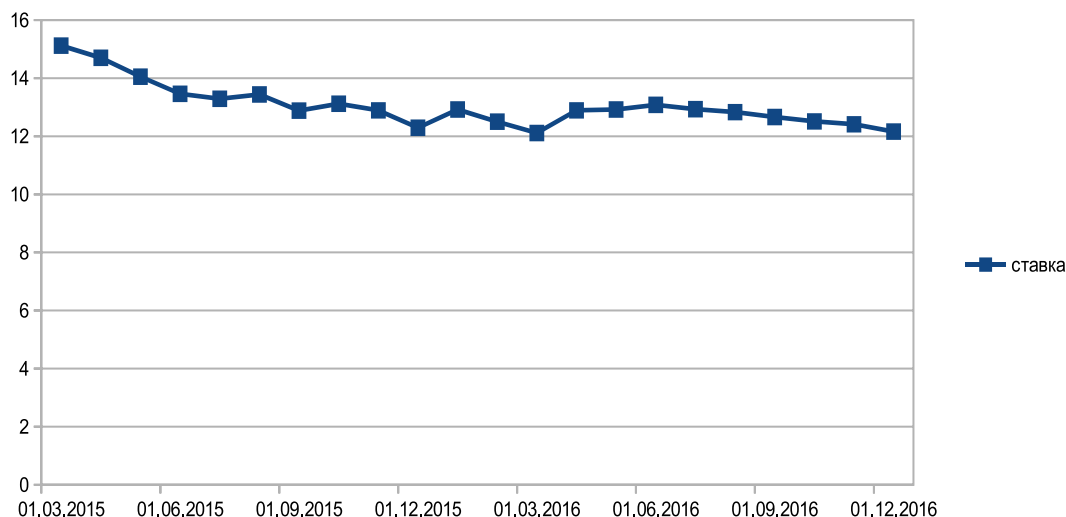


Рис. 1. Средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам в %

1. Объем выданных ипотечных кредитов в РФ в 2016 году вырос почти на 30% — до 1,475 триллиона рублей, по сравнению с 2015 годом.

2. Основной тенденцией рынка ипотеки в 2016 году стало снижение процентных ставок. Ставки выдачи по ипотечным кредитам в конце 2016 года составили 12–12,5%, а в среднем за год — около 12,6% по сравнению с 13,35% в 2015 году

3. В 2016 году в рамках государственной программы субсидирования ипотечных ставок на покупку жилья в новостройках в 2016 году выдано 304 тысячи кредитов на 556 миллиардов рублей, что составляет 38% от совокупного объема выданных за 2016 год ипотечных кредитов.

Что конечно благоприятно повлияло на рынок ипотечного кредитования.

После окончания действия программы субсидирования ипотеки, правительство РФ рассчитывает на дальнейшее удешевление ипотечных ставок по мере снижения ключевой ставки ЦБ, которая на июнь 2017 года составляет 9,25%. И прогнозы властей сбываются, в данный момент средневзвешенная процентная ставка на рынке ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, составляет 11,68%. Объемы же, показывают положительную динамику и на конец 2017 года, могут составить 1,8 трлн. Руб [4].

Литература:

1. Основные показатели по банковскому ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/profi/analytics/>
2. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ipoteka>
3. Результаты деятельности и отчетность «Агентства жилищного ипотечного кредитования» [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://xn--d1aqf.xn--plai/about/analytics/mortgage_and_housing/
4. Результаты деятельности и прогнозы правительства по рынку ипотечного кредитования в РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://gia.ru/economy/20170201/>

Генезис методов *standard-costing*, *target-costing* и *just-in-time* как основа совершенствования системы управления затратами

Деменкова Татьяна Юрьевна, студент

Филиал Национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске

В современных условиях рыночной экономики значительно повышается зависимость организаций от условий внешней среды. Под влиянием внешней среды деятельность организаций ограничивается за счет воздействия через уровень на рынке, объемы сбыта продукции, количество и цены на ресурсы, которые поступают в организацию из внешней среды. В условиях жесткой конкуренции и в совокупности с политически нестабильной обстановкой возникает острая необходимость в использовании новых методов и подходов к управлению затратами. В целях формирования конкурентоспособной цены при оптимальном уровне затрат встает необходимость в построении действенной модели стратегического управления затратами организации.

В экономической науке выделено множество методов управления затратами. Каждый из методов имеет ряд особенностей, достоинств и недостатков. Применение каждого из методов во многом зависит от особенностей предприятия, от специфики производственного процесса, технологического оборудования и производимой продукции. Построение эффективной системы управления затратами для целей их оптимизации и повышения конкурентоспособности производимой продукции и достижения финансовой устойчивости предприятия являются приоритетными направлениями промышленных организаций.

Нормативно-целевой метод управления затратами представляет собой синтез двух методов: *standard-costing*, целью которого является оперативное управление себестоимостью и учет затрат по отклонениям, и *target-costing*, направленного на стратегическое управление затратами и достижении целевой себестоимости.

Так как данные методы направлены на решение задачи минимизации себестоимости и как следствие этого увеличение прибыли организации, то их возможно использовать в рамках одной организации. Тем не менее, применять данные методы необходимо на разных стадиях производственного цикла. *Target-costing* целесообразно применять на стадии разработки нового продукта и установления целевой себестоимости. *Standard-costing* отвечает за управление отклонениями от запланированных норм, которые были выработаны на стадии производства в рамках целевой себестоимости.

Метод калькулирования себестоимости по методу *standard-target-costing* представлен на рисунке 1.

Совместное применение методом *standard-costing* и *target-costing*, позволяет организации целенаправленно и оперативно реагировать на все изменения себестоимости производимой продукции, проводить мероприятия по оптимизации уровня затрат, рационально инвестировать

денежные средства в разработку и производство новых видов продукции. Но на наш взгляд для достижения оптимального объема себестоимости, производственный процесс всегда имеет скрытые резервы. Решение данного вопроса возможно при применении метода *just-in-time*.

Применения концепции *just-in-time* совместно с методами *standard-costing* и *target-costing* позволит снизить большое количество производственных запасов и затрат в сфере производства. *Just-in-time* представляет собой технологию построения организации производственного процесса, которая обеспечивает необходимый объем материальных ресурсов и готовой продукции точно к назначенному сроку и месту. Применение данной концепции в стратегической модели управления затратами позволит стабилизировать отношения организации с покупателями, укрепить положение на рынке, улучшить финансовое состояние и повысить конкурентоспособность [4].

Just-in-time ставит перед собой следующие цели: избавление от излишних расходов организации, повышение эффективности использования производственного потенциала организации и обеспечение высокого уровня качества производимой продукции. Для внедрения данной концепции в организации необходимо следовать следующим принципам:

- 1) производить продукции только при условии наличия на нее спроса;
- 2) на каждом этапе производственного процесса следует производить то, что потребуется на преследующем этапе производства;
- 3) материалы доставляются исключительно к моменту их использования.

Таким образом метод *just-in-time* направлен на синхронизацию работы и обеспечение строгой дисциплины договорных отношений. Внедрение данной концепции позволит организации сократить время выполнения заказа, уменьшить затраты на содержание складских помещений, снизить риск морального устарения запасов, уменьшить объем документации.

Таким образом система управления затратами в организации может представлять собой совместное применение: *target-costing* (стратегического управление затратами для достижения целевой себестоимости), *standard-costing* (учет затрат, анализ отклонений фактических показателей от плановых) и *just-in-time* (сокращение запасов материалов и готовой продукции) и иметь следующий вид (рисунок 2).

Таким образом предложенная система управления затратами на основе методов *standard-costing*, *target-costing* и *just-in-time* позволит организации: организованно, це-

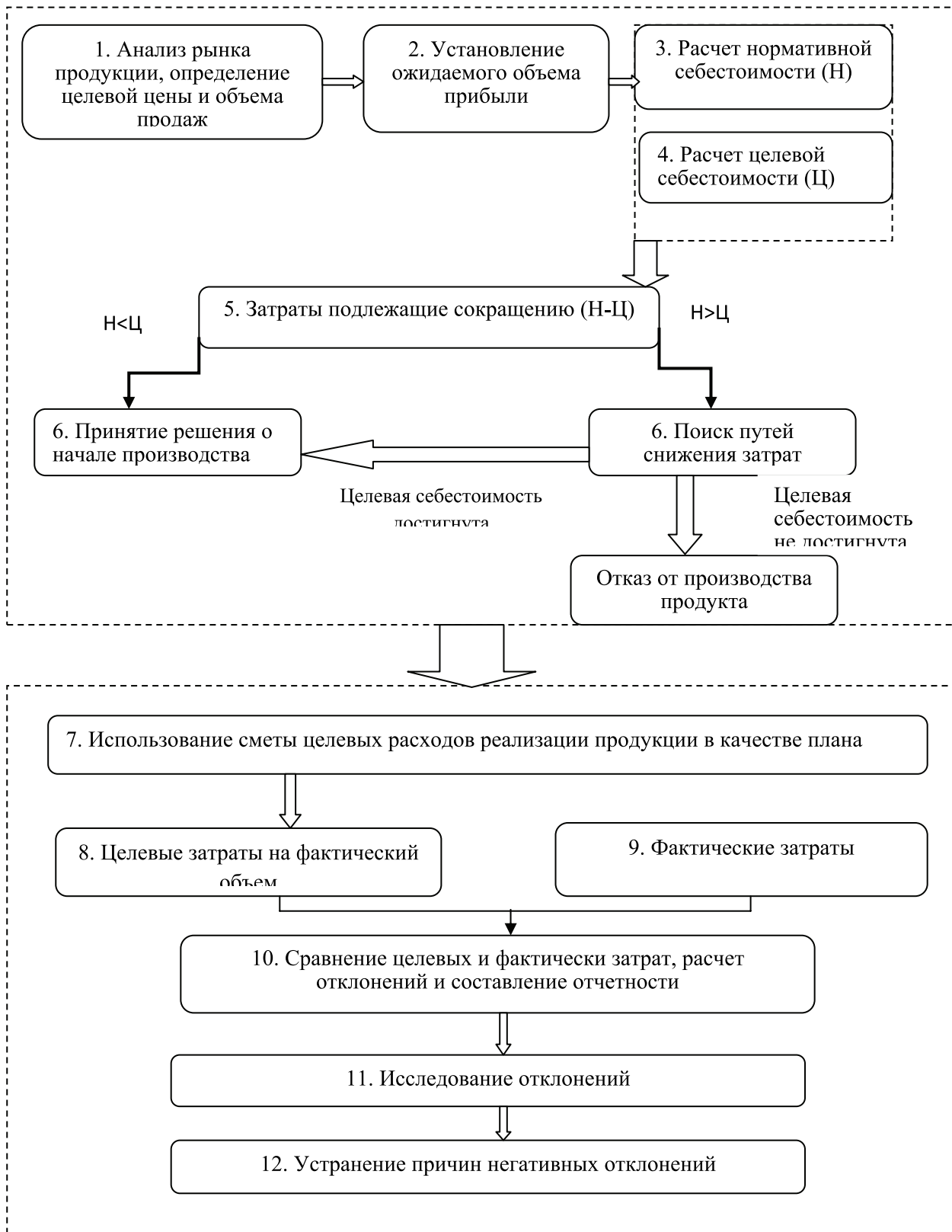


Рис. 1. Процесс калькулирования себестоимости с применением методов standard-costing и target-costing

ленаправленно и оперативно реагировать на все изменения себестоимости производимой продукции; осуществлять мероприятия по оптимизации и снижению уровня затрат; рационально инвестировать денежные средства в производство и разработку новых продуктов и реализовывать поставленные стратегические цели.

Методы standard-costing и target-costing, как было отмечено ранее, возможно применять в рамках одной организации, так как данные методы ставят перед собой единую цель — снижение себестоимости производимой продукции и как следствие этого максимизацию прибыли. Применение данных методов совместно с методом just-



Рис. 2. Система управления затратами с применением методов standard-costing, target-costing just-in-time

in-time позволять управлять себестоимостью продукта на всех стадиях его жизненного цикла: от разработки проекта по производству продукции до стадии производства. Сово-

купность данных методов позволит организации добиться необходимой устойчивости и жизнеспособности в условиях современного рынка.

Литература:

1. Мерзликина, Е. М. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в полиграфии: учеб. пособие/ Е. М. Мерзликина, С. А. Бескоровайная. — М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2012. — 252 с.
2. Лебедев, П. М. Стратегическое управление затратами / П. М. Лебедев // Консультант. — 2012. — № 23.
3. Кувшинов, М. С., Киреева Н. В. Анализ соответствия методов управления актуальным задачам управления// Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 23. — с. 14–23
4. Лисицин, В. Г., Зозуля Д. М. Концепции управления затратами в стратегическом аспекте // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. — 2014. — № 5 (48). — с. 26–32.
5. Сорвина, О. В. Развитие теории и методологии управления производственными затратами предприятия для разработки оперативных и стратегических решений: [монография] / О. В. Сорвина. — М.: Финансы и кредит, — 2012. — 141 с.

Особенности государственного регулирования занятости населения в Республике Саха (Якутия)

Дьяконова Ульяна Владимировна, магистрант
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

За последние несколько лет перемены во внешнеэкономических и внешнеполитических отношениях Российской Федерации, такие как девальвация национальной валюты, санкционный режим и внешнее давление, отразились на всех уровнях социально-экономической сферы. Антикризисные меры хоть и позволили смягчить удар, но негативных последствий полностью избежать не удалось, что сильно повлияло на социально-трудовую сферу. Конъюнктура рынка труда отражает уровень воздействия изме-

нений на качество жизни граждан, сложившаяся нелегкая ситуация обнажила существовавшие проблемы: низкая цена труда, неравенство в доходах, структурные и межрегиональные диспропорции, неразвитость инфраструктуры, бессилие профсоюзов, депопуляция, недостатки институциональной среды. При этом каждому региону характерны свои сильные и слабые стороны.

Республика Саха (Якутия) в силу своей большой площади, суровым природно-климатическим условиям,

низкой плотности населения и относительной отдаленности и соответственной изолированности имеет и свои особенности в формировании рынка труда, и характерные всем округам Российской Федерации. Площадь Якутии равна 3083523 км² и составляет 18 % площади России, это самая большая административно-территориальная единица в мире. Целесообразным является то, что пространственное развитие в Республике Саха (Якутия) ведется по четырем основным сегментам — сельские, арктические и промышленные районы и город Якутск. Каждая зона характеризуется определенными особенностями и проблемами развития. Такое разделение помогает более детально изучить своеобразие, специфику каждого региона и намного детальнее подойти к решению задач. Государственное содействие занятости населения также ведется соответственно вышеуказанным сегментам.

Сельская местность Якутии характеризуется недостаточно развитой инфраструктурой, что соответственно приводит к таким негативным последствиям, как нехватка рабочих мест, миграционный отток в города, старение населения. По данным Госкомстата России в 2016 году доля сельского населения в РС (Я) составляет 35 %. Глава Якутии в своем докладе о результатах деятельности исполнительных органов государственной власти РС (Я) за 2016 год подчеркнул, что сельские территории всегда были и будут в приоритете. Успешно работают программы по развитию села — федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» и республиканский «План мероприятий пятилетки устойчивого развития села в РС (Я) на 2014–2018 годы».

В промышленных районах проживает более 200 тысяч человек. Средства инвестиционного бюджета вкладываются в обновление социальной инфраструктуры моногородов, где строятся поликлиники, спортивные и культурные объекты, реконструируются котельные. Приведены в порядок тепловые сети в Алданском районе, в Мирнинском — введены новые водоочистные сооружения. Ведется газификация населённых пунктов промышленных районов. С вводом в эксплуатацию газопровода «Сила Сибири» эти возможности будут расширяться.

Зона особого внимания руководства республики — Арктика, где проживает около 70 тысяч человек. «Мы повернулись лицом к нашим «северам», начали вкладывать средства в ЖКХ, в улучшение жилищных условий, в строительство школ, больниц. И потихоньку там снова начала теплиться надежда. Возрождение арктических и северных районов, поддержка коренных малочисленных народов Севера будет и впредь оставаться приоритетом государственной политики республики. Тем более что и на федеральном уровне в этом отношении мы находим поддержку. Когда мы говорим о развитии Арктики, то ориентироваться надо, прежде всего, на благополучие людей» — подчеркнул свою принципиальную позицию Егор Борисов [2]. С 2014 года, объявленного Годом Арктики, идет активное развитие арктического региона.

В городе Якутске сегодня проживает более 300 тысяч человек. Республиканское правительство оказывает сильную поддержку муниципальному округу города. В 2014 году Главой Якутии был подписан указ о социально-экономическом развитии Якутска, который предусматривает все направления, начиная со сноса ветхого жилья, обновления инженерной инфраструктуры, благоустройства и заканчивая современными инновационными проектами, попытками развивать и диверсифицировать экономику городского округа.

Создание благоприятных условий для снижения безработицы является основной целью государственной программы РС (Я) «Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2012–2019 годы». Достижение этой цели означает формирование позитивной тенденции в области занятости населения и преодоление республикой состояния стагнации на рынке труда. По прогнозной оценке, к концу 2019 года реализация предусмотренных Программой мероприятий по интенсивному варианту в сравнении с 2011 годом обеспечит достижение следующих результатов, определяющих её социально-экономическую эффективность:

- среднегодовой уровень безработицы (по методологии Международной организации труда) снизится до 6,6 %;

- показатель трудоустройства граждан, обратившихся за содействием в поисках работы, превысит 65 %;

- направление граждан на работу по оргнабору, вахтовым методом и на сезонные работы увеличится в 1,2 раза;

- численность безработных граждан, получающих социальные выплаты, уменьшится на 19%. [1]

В Якутии, как в районе Крайнего Севера и местностях, приравненных к ним, трудоспособным считается возраст с 16 до 50 лет у женщин и до 55 у мужчин. По Дальневосточному федеральному округу в Якутии самый высокий уровень безработицы. По данным регионального органа федеральной службы государственной статистики уровень реальной безработицы в Республике Саха (Якутия) на конец 2016 года составил 7,5 %, регистрируемой — 2,6 %. Если сравнить с данными 2015 года, то рост уровня безработицы в республике составил 26 %. Также на 6,3 % повысились темпы сокращений. Глава Якутии Егор Борисов в своём послании к депутатам регионального парламента назвал безработицу самой острой проблемой республики. По его мнению, актуальность этого вопроса для якутян является прямым отголоском нестабильности в экономике, которая «отражается на всех категориях населения, особенно больно бьёт по молодёжи и людям старшего возраста» [2]. Наиболее высокие показатели безработицы наблюдаются в Намском улусе — 14,8 %, Эвено — Бытантайском — 13,5 %, Верхневилюйском — 13,4 %, и в Горном — 13,4 %. За последние годы число безработных сократилось в Ленском районе в 2,6 раза, в Нюрбинском — в 1,7 раза, в Оймяконском — в 1,8 раза.

В органах службы занятости населения зарегистрировано 11,9 тыс. безработных граждан. Это на 18 % больше, чем год назад (9,8 тыс. человек). Уровень регистрируемой безработицы в течение 2016 года уменьшился с 2 % до 1,5 %, однако к маю 2017 года резко повысилась до 2,6 %. В целом, она формируется ростом численности зарегистрированных безработных на 5,0 %, а также уменьшением количества вакансий на 9,9 % по отношению к соответствующему периоду прошлого года.

Основные проблемы в формировании рынка труда вызваны в основном географическим своеобразием республики. Большая доля населения проживает в сельской местности. Учитывая, что ведение сельского хозяйства сильно затруднено по причине резко-континентальных климатических условий, очевидным результатом является дефицит рабочих мест и высокая безработица в данном сегменте. Недостаточно развитая по этой же причине транспортная отрасль обуславливает низкую территориальную и профессиональную мобильность трудовых ресурсов, отрицательное сальдо миграции трудоспособного населения, нехватку специалистов в организациях социальной сферы в северных улусах. Это в свою очередь ведет к количественному и качественному дисбалансу между спросом и предложением рабочей силы, поддерживаемому несоответствием профилей профессиональной подготовки специалистов потребностям экономики. Осенью 2016 года для урегулирования этой проблемы было решено ввести в программу новое мероприятие содействия занятости по стимулированию мобильности граждан, включающее трудоустройство на постоянную работу в другой местности, организацию мероприятий по направлению незанятых граждан на производственные предприятия для сезонных работ и работ вахтовым методом, а также организацию стажировок молодых специалистов в производственных предприятиях. Территориальное перераспределение трудовых ресурсов из районов с напряжённой ситуацией на рынке труда может стать ответом, но при этом требуется параллельное решение вопросов о доступности некоторых промышленных регионов и нежелательной масштабной миграции иностранной рабочей силы.

Всеобщими для всей России являются проблемы, связанные с кризисом последних лет, ведь на рынок труда влияют не только демографические и социально-эконо-

мические факторы, но и политические. Сокращение работников в муниципальных учреждениях в связи с оптимизацией бюджетных расходов стало острой проблемой и в Якутии. По данным оперативного мониторинга высвобождения и неполной занятости работников организаций Республики Саха (Якутия) с начала 2017 года сведения о планируемом высвобождении 1991 работника предоставили 330 организаций. В аналогичном периоде прошлого года о предстоящем высвобождении 3741 работника заявили 601 организация. Решением проблемы может выступить только усиление антикризисных мер.

Несмотря на целый ряд трудностей в формировании рынка труда, у республики есть и свои сильные стороны, и возможности улучшения конъюнктуры. Во-первых, это сравнительно молодой возраст экономически активного населения, например, средний возраст жителя города Якутска — 34 года. Высокая концентрация занятых в крупных и средних организациях определяет сравнительно стабильную ситуацию в сфере занятости населения. Во-вторых, перспектива реализации инвестиционных проектов и развитие сферы малого предпринимательства с привлечением рабочей силы. В-третьих, сохраняется относительно высокая доля регулируемого сегмента на рынке труда с помощью развитой инфраструктуры рынка труда.

Улучшение ситуации на рынке труда невозможно без устойчивого развития всей социально-экономической сферы. Устойчивое развитие экономики на базе создания достойных рабочих мест, развитие человеческого капитала, наращивание его качества, улучшение уровня жизни населения невозможно без активного и ответственного участия органов государственной власти и органов местного самоуправления в реализации эффективной политики развития экономики регионов, обеспечивающей их стабильное социально-экономическое развитие. Ситуация на рынке труда в Якутии отражает негативное влияние последствий кризиса, но также можно увидеть, что меры, предпринятые правительством республики, смогли предотвратить резкое ухудшение на рынке труда: повальную безработицу, дефицит рабочих мест, миграционные диспропорции. Это не только меры содействия занятости, но и различные программы по устойчивому развитию региона.

Литература:

1. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс] URL: <http://www.sakha.gov.ru> (дата обращения: 25.05.2017)
2. Доклад Главы Республики Саха (Якутия) Е. А. Борисова о результатах деятельности исполнительных органов государственной власти Республики Саха (Якутия) за 2016 год [Персональный сайт Главы РС (Я) Егора Борисова] URL: <http://egorborisov.ru/>
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РС (Я) [Электронный ресурс] URL: <http://sakha.gks.ru/> (дата обращения: 25.05.2017)

SWOT-анализ Тюменского государственного университета

Кондратьев Александр Александрович, магистрант
Тюменский государственный университет

Ключевые слова: образование, SWOT-анализ, высшее учебное заведение, Тюменский государственный университет

Для современного государства образование — это стратегически важная отрасль, которая влияет на экономическое, социальное, культурное и политическое развитие общества. Для высшего образования одним из важнейших показателей развития является конкурентоспособность университетов, которая наиболее объективно определяется по позициям ВУЗов страны в международных рейтингах, таких как: «The Academic Ranking of World Universities» (ARWU) и «Times Higher Education» (THE). На места в этих рейтингах в первую очередь влияют такие факторы как: научная деятельность ВУЗа, востребованность выпускников на рынке труда и качество образования. Свои цели и задачи современный университет формирует в соответствии с этими показателями. Повышение позиций ВУЗа в рейтингах привлечет больше студентов, и у университета появится возможность выбирать лучших, в свою очередь более качественный состав студентов будет способствовать повышению позиций в рейтингах.

Как и в любой рыночной отрасли, предприятию, а в данном случае ВУЗу необходимо четко знать свои позиции и уметь формировать стратегию развития. Для этого нужно сделать стратегический анализ и в соответствии с ним выработать рекомендации для будущей стратегии.

Существует множество методов стратегического анализа, одним из самых универсальных является SWOT-анализ. Это один из наиболее эффективных методов изучения текущих позиций компании в отрасли с учетом как внешних, так и внутренних факторов и последующей разработки стратегии в соответствии с ними.

Метод SWOT анализа — универсален и подходит практически для любых компаний в различных отраслях, в том числе и для образовательных учреждений. Для получения более точного результата следует проводить не только анализ своей компании, но и своих основных конкурентов в отрасли.

Проводить SWOT анализ необходимо как минимум 1 раз в год в период разработки стратегии, составления бюджета.

Аббревиатура SWOT расшифровывается как: strengths — сильные стороны, weaknesses — стороны, opportunities — возможности, threats — угрозы. Сильные и слабые стороны являются элементами внутренней среды, возможности и угрозы — внешней. Эти факторы и являются элементами составными элементами SWOT анализа.

Сильные стороны — это внутренние свойства предприятия, которые дают ему конкурентные преимущества в своей отрасли и, соответственно являются лучшими, чем у конкурентов. Стратегия компании формируется с опорой именно на эти качества, их нужно поддерживать и укреплять

Слабые стороны — внутренние характеристики, замедляющие рост предприятия. Свойства, которые в настоящий момент хуже, чем у конкурентов. Они тянут компанию вниз, мешают развиваться, и, в долгосрочной перспективе могут сделать её полностью неконкурентоспособной. При формировании стратегии необходимо четко отследить все внутренние слабости и компании, а также спланировать минимизацию рисков от их влияния.

Возможности — положительные факторы внешней среды, правильное использование которых способствует росту предприятия и достижению поставленных целей. Потенциальные точки роста для компании. Необходимо использовать с помощью сильных сторон.

Угрозы — отрицательные факторы во внешней среде, способные ослабить позиции предприятия и препятствующие выполнению поставленных задач. Риски компании во внешней среде. Каждую угрозу необходимо оценить с точки зрения вероятности её наступления и масштаба возможных потерь от её влияния.

Далее составляется SWOT-матрица, помогающая сделать выводы и разработать стратегию с учетом всех факторов. Она представляет собой 4 квадранта, в которых прописывается следующие тактические решения.

1 квадрат представляет пересечение сильных сторон и возможностей (СИВ, S-O). В нем прописываются действия по использованию сильных сторон для максимального охвата возможностей.

2 квадрат — это пересечение слабых сторон и возможностей (СЛВ, W-O). В нем прописываются действия по преодолению слабых сторон для наибольшего охвата возможностей.

3 квадрат — пересечение сильных сторон и угроз (СИУ, S-T). Разрабатываются мероприятия по предотвращению угроз с помощью сильных сторон компании.

4 квадрат — пересечение слабых сторон и угроз (СЛУ, W-T). Разрабатывается план действий по укреплению слабых сторон для минимизации рисков от угроз.

В таблице 1 представлен первый этап SWOT-анализа Тюменского Государственного университета — определение сильных сторон, слабых сторон, возможностей и угроз.

Таблица 1. SWOT-анализ Тюменского государственного университета

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. ТюмГУ на сегодняшний день является единственным в Тюменской области классическим ВУЗом, осуществляющим подготовку специалистов по широкому кругу направлений.</p> <p>2. С 2015 года университет стал автономным учреждением, что дает ему больше независимости в распоряжении средствами в хозяйственной деятельности. [3].</p> <p>3. В 2015 году ТюмГУ вошел в число участников проекта 5–100 — программы повышения международной конкурентоспособности российских вузов среди ведущих мировых научно-образовательных центров1. [1].</p> <p>4. Развитая система стимулирования студентов технических специальностей.</p> <p>5. Институт дистанционного образования в ТюмГУ, функционирующий с 2003. года и имеющие сеть представителей по всей России в странах СНГ. [3].</p> <p>6. Развитая система международного сотрудничества. У ТюмГУ заключены договора с 84 зарубежными ВУЗами, 7 из которых входят в рейтинг ТНЕ. Также университет активно участвует в различных международных проектах. [3].</p> <p>7. У ТюмГУ заключены договора с ведущими компаниями г. Тюмени о прохождении практик студентами различных направлений.</p> <p>8. С осени 2017 года в ТюмГУ начинает работу «Школа перспективных исследований» — концепция образования нового формата, основанная на научном процессе. [3].</p> <p>9. ТюмГУ имеет качественный преподавательский состав, большое количество докторов наук, также есть преподаватели со степенью PHD. [3].</p> <p>10. Имидж бренда ТюмГУ. В Тюменской области университет имеет высокий статус классического ВУЗа с качественным образованием.</p>	<p>1. Низкие рейтинги ВУЗа. В рейтинге «РА Эксперт» в 2016 году ТюмГУ занял лишь 96 место. Основной конкурент — Тюменский индустриальный университет занял 38 место. [4].</p> <p>2. Низкий индекс цитирования ученых ВУЗа.</p> <p>3. Востребованность выпускников ниже, чем у Тюменского индустриального университета.</p> <p>4. Низкий уровень зарплат преподавателей и стипендий студентов по сравнению с ТИУ.</p> <p>5. Университет не имеет единого кампуса, корпуса и общежития расположены в разных частях города.</p> <p>6. Низкий уровень владения английским языком у преподавателей, что осложняет международную деятельность.</p> <p>7. Высокий уровень бюрократизации, что осложняет внедрение новых методик и технологий.</p> <p>8. Высокая стоимость обучения.</p> <p>9. Слабая техническая база, старые компьютеры и оборудование.</p> <p>10. В университете есть своя образовательная интернет-среда — портал «Вместе», но работает крайне плохо.</p> <p>11. Высокая загруженность преподавателей «бумажной» работой, что препятствует научной деятельности.</p> <p>12. Диспропорция в гуманитарном и естественнонаучном направлениях. На гуманитарных меньше бюджетных мест и жестче конкурс. В то время как на естественно научном возникает недобор студентов.</p>
Возможности	Угрозы
<p>1. Тюменской области хорошая демографическая ситуация по сравнению с другими регионами. Коэффициент естественного прироста населения на юге Тюменской области на 1000 человек составил в 2015 г. 8,4, в среднем по России этот показатель составляет 0,2. [5].</p> <p>2. В Тюменской области благоприятная экономическая ситуация. Уровень жизни выше, чем в среднем по России, как и уровень зарплат. Больше компаний для последующего трудоустройства выпускников и прохождения практик.</p> <p>3. С помощью института дистанционного образования есть возможность организации онлайн-курсов по узким направлениям, наподобие проекта «Coursega». Это поможет повысить статус и известность ВУЗа, а также привлечет дополнительные денежные средства.</p> <p>4. В Тюмени мало ВУЗов-конкурентов, а по классическим направлениям их вообще нет.</p> <p>5. Абитуриенты с севера Тюменской области (ХМАО, ЯНАО) традиционно едут поступать в Тюменские ВУЗы, это платежеспособная аудитория</p>	<p>1. Плохая экономическая ситуация в стране повлечет снижение уровня жизни и уровня доходов населения. Вследствие падения платежеспособности абитуриенты не смогут платить за образование и будут искать более дешевые ВУЗы, так как стоимость обучения в ТюмГУ высокая.</p> <p>2. Плохая демографическая ситуация. Рост численности населения начался только после 2008 года. Пик демографической ямы приходится на конец 1990-х — начало 2000-х годов. То есть группа потенциальных абитуриентов — 17–19 лет в настоящее время выражена крайне слабо. [5].</p> <p>3. Угроза поступления абитуриентов Тюмени и Тюменской области в ВУЗы других городов из-за более высокого рейтинга или более низкой стоимости. В частности Уральский Федеральный университет расположен близко к Тюмени и занимает 10 место в рейтинге ВУЗов РФ, в то время как ТюмГУ — 96 место.</p> <p>4. Тенденция перехода от классического высшего образования к узкопрофильному прикладному краткосрочному обучению, в том числе с помощью интернета.</p>

<p>5. Возможность выхода на рынки Омской, Томской и Курганской областей. Там есть свои крупные ВУЗы, с более высоким рейтингом, однако уровень жизни хуже, чем в Тюмени. Возможность переезда с трудоустройством в более благоприятный регион может стать фактором привлекательности.</p> <p>6. Так как Тюменская область граничит с Казахстаном, есть возможность привлечения иностранных студентов</p>	<p>7. Абитуриенты с высокими баллами будут поступать в более высокорейтинговые ВУЗы, а в ТюмГУ пойдут лишь те, кто не поступил в них, что снизит качественный состав студентов.</p> <p>8. Отток квалифицированных преподавателей в связи с низкими зарплатами в другие ВУЗы, в частности в ТИУ. Также переход на ведение онлайн-курсов по узким направлениям в другие ВУЗы.</p> <p>9. Увеличение роли онлайн образования. Все больше будет появляться проектов наподобие «Coursera». У абитуриентов появится возможность учиться в более престижных и высокорейтинговых ВУЗах, без переезда в другой город.</p> <p>10. Ужесточение правового регулирования отрасли, влекущее за собой снижение мобильности и адаптации ВУЗа к быстроменяющейся среде.</p> <p>11. ВУЗ ограничен в повышении стоимости обучения, в то время как зарплату преподавателям необходимо повышать для увеличения их эффективности</p> <p>12. В случае невыполнения задач проекта 5—100, последующий статус ТюмГУ остается непонятным.</p> <p>13. Усиление активности ТИУ. Так как в нем преобладают технические и прикладные специальности, которые более востребованы на рынке, усиление маркетинговой активности данного ВУЗа с упором на этот фактор привлечет в него больше абитуриентов, в том числе и потенциальных студентов ТюмГУ.</p>
--	--

Далее разработаем тактические действия для ТюмГУ.

Таблица 2. План действий для ТюмГУ

СИБ, S-O	СЛВ, W-O
<p>1. Использование бренда ТюмГУ для привлечения как можно большего количества абитуриентов города Тюмени, Тюменской области (включая ХМАО, ЯНАО), Омской, Томской и Курганской областей, а также приграничных областей Казахстана. Данное мероприятие организовать с помощью имиджевой рекламы, интернет-рекламы и профорIENTATIONной работы в школах. Данные действия способствуют увеличению количества абитуриентов, что даст возможность университету набирать лучших студентов на бюджетные места и платежеспособных на платные.</p> <p>2. Использование института дистанционного образования ТюмГУ для охвата аудитории, которой требуются узкопрофильные краткосрочные курсы онлайн.</p> <p>3. Использование и расширение базы предприятий для прохождения практик студентами и помощь в трудоустройстве выпускников на высокооплачиваемые должности.</p>	<p>1. Повышение позиций в рейтингах</p> <p>2. Создание дополнительной мотивации для преподавателей по написанию научных статей с целью повышения индекса цитирования</p> <p>3. Повышение уровня знаний английского языка для ускоренного развития международной деятельности.</p> <p>4. Минимизация «бумажной» работы у преподавателей для освобождения времени на написание научных статей.</p> <p>5. Повышение стипендий для талантливых студентов, участвующих в международных и Российских конференциях.</p> <p>6. Обновление технической базы</p> <p>7. Развитие поддержки выпускников в вопросах трудоустройства</p>

СИУ, S-T	СЛУ, W-T
1. Использование института дистанционного образования для удовлетворения развивающейся потребности в онлайн-курсах и интернет-образовании. 2. Продвижение ВУЗа как единственного классического университета в регионе. 3. Расширение географии набора абитуриентов для nivelирования плохой демографической и экономической ситуации. 4. Создание системы стимулирования для преподавательского состава в целях повышения качества образования.	1. Продвижение естественно научных направлений, для повышения конкурса на бюджетные места по ним. 2. Работа с крупными предприятиями города и области по трудоустройству выпускников ТюмГУ. 3. Повышение стипендий для лучших студентов для привлечения более талантливых абитуриентов.

Тюменский Государственный университет имеет большое количество сильных сторон, в то же время Тюменская область является перспективным регионом с большими возможностями. Однако ВУЗ имеет и ряд проблем, главной из которых является низкий рейтинг университета.

Тем не менее правильное использование сильных сторон для охвата возможностей и устранение слабых сторон для минимизации рисков от угроз позволит существенно повысить конкурентоспособность ВУЗа, позиции в рейтингах и улучшить качественный состав студентов.

Литература:

1. Официальный сайт проекта 5 — 100 [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: www.5top100.ru (дата обращения: 10.05.2017).
2. Официальный сайт ТИУ [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: www.tyuiu.ru (дата обращения: 11.04.2017).
3. Официальный сайт ТюмГУ [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: www.utmn.ru (дата обращения: 25.04.2017).
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: www.gaexpert.ru (дата обращения: 21.04.2017).
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: www.gks.ru (дата обращения: 15.05.2017).
6. Федеральный портал Российское образование [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: www.edu.ru (дата обращения: 15.05.2017).

Особенности оценки товаров в розничной и оптовой торговле

Кузьмина Анастасия Александровна, магистрант;

Научный руководитель: Киселева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Рязанский государственный радиотехнический университет

В статье рассмотрен порядок и особенности оценки товаров. Представлена методика оценки товаров на различных стадиях их движения в оптовой и розничной торговле.

Ключевые слова: *оптовая торговля, розничная торговля, оценка, товары, себестоимость продаж*

Оценка как стоимостной измеритель, в рамках бухгалтерского учета товаров определяется общими принципами оценки имущества и обязательств, и подчиняется трем параметрам:

- объема прав хозяйствующего субъекта на товары;
- источника поступления (покупки) товарных ценностей;
- вариации принципов оценки, которую избрала и зафиксировала в учетной политике торговая компания [2, с. 148].

Исходя из положений действующих нормативно-правовых актов в текущем учетном процессе допустима оценка:

- по цене приобретения товарных ценностей, т. е. основываясь на величину по факту понесенных затрат, которые напрямую связаны с покупкой товаров;
- по реализационной стоимости товаров, т. е. опираясь на цену, по которой товар отпускается потребителям, в том числе торговые надбавки и скидки [1, с. 212].

Система оценки товаров хозяйствующими субъектами, занятыми в торговой сфере, подчиняется параметрам способов реализации купленных товаров — оптовой либо розничной продажи.

К розничной торговле относится продажа товаров физическим лицам (населению) для личного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью [2, с. 148].

К оптовой торговле относится продажа товаров юридическим лицам и физическим лицам (индивидуальным предпринимателям) для осуществления предпринимательской деятельности [2, с. 149].

Согласно Приказу Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» и Приказа 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» субъект хозяйствования, который работает в торговой отрасли, имеет право принимать к учету купленные с целью перепродажи товары одним из нижеперечисленных методов:

- по цене их покупки;
- по реализационной стоимости с обособленным учетом надбавок (дисконта);
- по учетной стоимости [4; 5].

Организации оптовой торговли, имеют возможность вести учет приобретенного товара исходя из цены его приобретения, либо на основании учетной стоимости.

Розничные торговые организации, помимо данных методов, могут еще практиковать учет товаров по реализационной стоимости с обособленным учетом надбавок (дисконта).

Принятие к учету товаров по учетной стоимости утверждено Инструкцией по применению Плана счетов

бухгалтерского учета и осуществляется по системе, которая подобна принципам учета определенных операций с материалами.

Оприходование товаров по учетной стоимости на сегодняшний день почти не применяется, поскольку у этого метода наблюдается большое количество недостатков, к примеру, в интересах того, чтобы практиковать данный способ нужно открыть два дополнительных бухгалтерских счета: 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». К достоинствам подобного метода следует причислить возможность установки истинной цены остатка и финансовую совокупность реализованных товаров в учетной стоимости.

Составление цены приобретения товаров может происходить двумя методами:

- по покупной цене, которая формируется из стоимости поставщика и иных затрат (к примеру, издержек доставки), связанных с приобретением товаров и осуществленных до момента передачи их в реализацию;
- исключительно по стоимости поставщика, с отношением на реализационные затраты иных издержек, касаемо заготовки и транспортировки товаров, которые произошли до момента передачи их в реализацию [1, с. 217].

Со стороны снижения налоговой нагрузки, более оптимальным считается первый метод, исходя из которого транспортные затраты входят в состав покупной цены приобретаемых товаров.

Система оценки товаров, покупаемых субъектом хозяйствования в собственность, изначально устанавливается исходя из источника их появления.

Оценка товаров, приобретаемых за плату происходит путем суммирования фактических затрат на их приобретение (рис. 1) [2, с. 151].

Товары, которые были получены безвозмездно, принимаются к учету по рыночной цене на момент их оприхо-

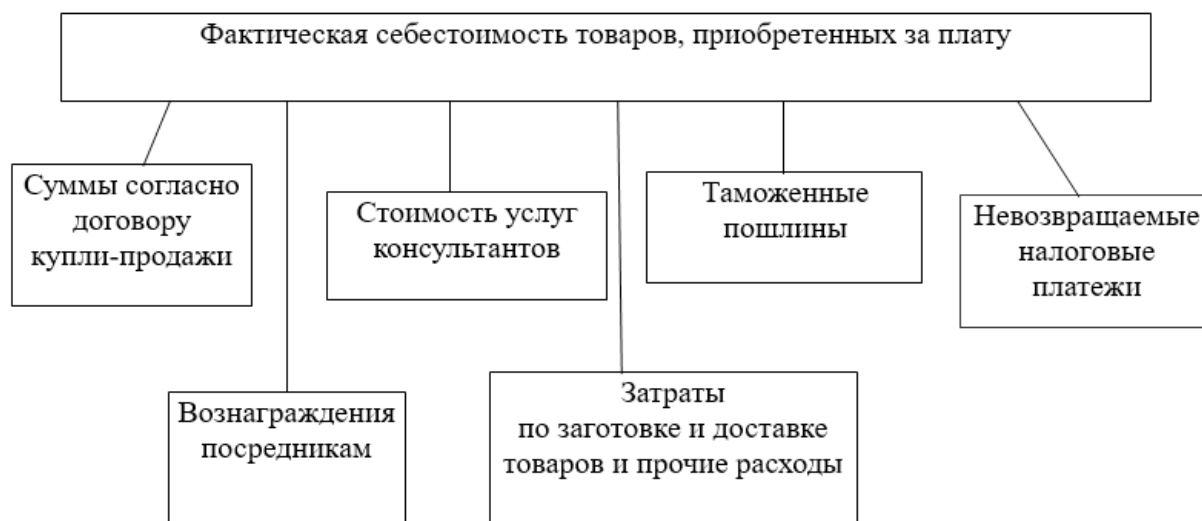


Рис. 1. Оценка товаров, приобретенных за плату

Таблица 1. Формирование фактической себестоимости товаров, полученных из различных источников

Направление поступления товаров	Фактическая себестоимость устанавливается так
Вклад в уставный капитал предприятия	На базе финансовой оценки, согласованной собственниками компании, увеличенной на расходы на транспортировку товарных ценностей по факту и их доведению до состояния, когда их можно применять
Безвозмездное поступление	По их рыночной цене на момент их принятия к учету компанией-получателем, увеличенной на расходы на транспортировку товаров по факту и доведению их до состояния, когда их можно будет использовать
Поступления по договорам, которые предусматривают исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами	Опираясь на цену товарных ценностей, переданных либо подлежащих передаче предприятию. Данная цена определяется на базе стоимости, по которой в подобной ситуации компания устанавливает стоимость схожих товаров, увеличенная на расходы на транспортировку товарных ценностей по факту и их доведению до состояния, когда их можно применять

дования. В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов товарные ценности, полученные предприятием как взнос в собственный уставный капитал, фиксируются в бухгалтерском учете на основании договоренности учредителей (табл. 1) [1, с. 221].

В соответствии с п. 16 ПБУ 5/01 товары при выбытии могут быть оценены:

- по цене единицы товара;
- по средней цене;
- по цене первых по времени покупки (ФИФО) [4].
- по цене единицы товара

Если не ведется учет проданных товаров в оптовой и розничной торговле в разрезе отдельных названий (групп), то количество и стоимость продаж определяется так:

$Крт. = Отн + Кпм - Отк$, где

Отн — сальдо товаров на начало месяца;

Кпм — число поступивших за месячный интервал времени товаров;

Отк — сальдо товаров по итогам месяца [1, с. 223].

При использовании данного метода установления численности и номенклатуры проданных товаров хозяйствующему субъекту необходимо ежемесячно проводить инвентаризацию товаров. Но данный метод определения объема проданных товаров не учитывает возможные и реальные потери товаров в пределах норм естественной убыли.

С целью расчета налога на прибыль согласно главы 25 НК РФ по-прежнему применяются четыре способа оценки товаров (п. 8 ст. 254 НК РФ):

- по цене единицы запасов;
- по средней цене;
- по цене первых по времени поступления (ФИФО) [3].

Торговая организация имеет право применять любой из вышеперечисленных вариантов и закрепить свой выбор в учетной политике.

Выбранный метод оценки товаров при выбытии закрепляется приказом в учетной политике организации для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Метод оценки по стоимости единицы товара является самым точным, но в розничной торговле он применяется ограниченно в силу сложности (или трудоемкости) определения стоимости приобретения конкретной единицы реализованного товара.

Метод оценки по средней стоимости на практике является самым распространенным. Средняя стоимость, по которой производится списание товаров, исчисляется путем деления покупной стоимости товаров одного наименования (одной группы товаров) без НДС за месяц с учетом стоимости остатка товаров этого наименования (группы) на начало месяца на их количество, складывающееся из остатка товаров на начало месяца и поступивших в этом месяце товаров.

Оценка по себестоимости первых по времени покупки (метод ФИФО) опирается на допущении, что товары будут освоены в течение месячного временного интервала и другого периода в последовательности их фиксирования в учете предприятия, т. е. товары, которые первыми списываются в реализацию, надлежит оценивать по себестоимости первых по времени поступлений принимая во внимание себестоимость товарных сальдо на начало месяца.

При использовании данного метода оценка товаров, числящихся в складском учете на конец месяца, осуществляется по фактической себестоимости крайних по времени поступления, а в себестоимости реализованных товаров фиксируется в учете себестоимость ранних по времени закупки.

При применении данного способа оценка товаров, находящихся на складе в конце месяца, осуществляется по фактической себестоимости более ранних по времени поступления партий. Проданные в течение отчетного периода товары оцениваются по себестоимости поздних по времени поступления.

Подводя итог всему вышесказанному следует отметить, что способ оценки товаров торгового предприятия зависит от вида товарооборота. Организации оптовой торговли

для оценки товаров могут использовать только стоимость их приобретения. В организациях розничной торговли товары могут оцениваться как по стоимости их при-

обретения, так и по продажной стоимости. Выбор учетной цены предприятия производят самостоятельно и заявляют в учетной политике.

Литература:

1. Бахолдина, И. В. Бухгалтерский финансовый учет. / И. В. Бахолдина. — М.: Инфра-М, 2016. — 320 с.
2. Левшова, С. А. Бухгалтерский учет. Шаг за шагом. / С. А. Левшова. — СПб.: Питер, 2017. — 224 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
4. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
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» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.

Влияние факторов внешней среды на экономическую устойчивость предприятия ПАО «Силовые машины»

Нефедов Никита Алексеевич, магистр

Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана

В статье рассматривается влияние факторов внешней среды на экономическую устойчивость предприятия. Проведено сравнение различных факторов внешней среды и выявлено, что некоторые факторы оказывают положительное влияние на предприятие, а некоторые — отрицательное. Предприятие ПАО «Силовые машины» должно учитывать текущее состояние факторов внешней среды, степени их воздействия на него, характера воздействия, продолжительности воздействия и перспективного развития данных факторов, потому как их влияние оказывает прямое воздействие на экономическую устойчивость предприятия.

В рыночных условиях хозяйствования предприятие является открытой системой, на которую оказывают систематическое влияние факторы внешней среды на экономическую устойчивость предприятия.

Экономическая устойчивость — это комплексное понятие, которое характеризуется системами показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов, и показателей, характеризующих конкретную силу коммерческой структуры, динамику самого рынка и динамику рыночной доли коммерческой структуры (усиление или ослабление позиции) [3].

Влияние факторов внешней среды может быть, как положительным, и представлять собой возможности для развития предприятия, так и отрицательным, и представлять собой угрозы, которые могут существенно осложнить функционирование предприятия или даже сделать невозможным его работу на рынке. Анализ факторов внешней среды является важным элементом контроллинга на предприятии, потому что крайне важно вовремя реагировать на вероятное изменение внешней среды.

Факторы внешней среды, которые оказывают неблагоприятное воздействие на деятельность предприятия,

влекут за собой риски, которые предприятие должно четко идентифицировать, оценить, разработать мероприятия по минимизации и предупреждению наступления данных рисков [1].

Рассматриваемое предприятие, ПАО «Силовые машины» — это глобальная энергомашиностроительная компания, которая входит в десятку мировых лидеров отрасли по объему установленного оборудования. Конкурентным преимуществом компании является осуществление комплексных проектов в сфере электроэнергетики на всех этапах. На данный момент в ПАО «Силовые машины» входят следующие компании: Ленинградский Металлический завод, завод «Электросила», Калужский турбинный завод, Таганрогский котлостроительный завод «Красный котельщик», «Силовые машины — завод Реостат», «Силовые машины — Тошиба. Высоковольтные трансформаторы», «Power Machines Fezer S. A.», «Силовые машины — Девелопмент». Таким образом, на ПАО «Силовые машины» осуществляется производство различных видов электротехнической продукции и оборудования, которые могут быть использованы комплексно в строительстве и оснащении объектов недвижимости [5].

Анализ влияния факторов внешней среды на предприятие может проводиться при помощи различных методов, однако, наиболее распространенным является метод PEST-анализ, который позволяет рассмотреть влияние эконо-

мических, политических, социально-культурных и технологических факторов на предприятие. Рассмотрим данные факторы более детально, а также то, как они влияют на экономическую устойчивость ПАО «Силловые машины» [2].



Рис. 1. PEST анализ

Политические факторы

1. Изменение условий сотрудничества с иностранными контрагентами

Изменение условий сотрудничества, на фоне общей внешнеполитической ситуации, приводит к увеличению стоимости закупки сырья и материалов, так как ПАО «Силловые машины» вынуждена закупать определенное сырье за границей. Внешняя политика ограничила торговые отношения с США и Европой, в которых предприятие приобретаются комплектующие.

Результатом влияния данного фактора на ПАО «Силловые машины» стало увеличение издержек, а также сокращение чистой прибыли.

2. Лоббирование интересов

Выполнение государственных закупок только у одного предприятия позволяет получить стабильного покупателя, объемы покупок которого будут велики. ПАО «Силловые машины», наравне с другими предприятиями принимает участие в тендерах, в случае успешного участия — выручка предприятия и количество проданных единиц техники увеличивается. Следует отметить, что рассматриваемое предприятие чаще всего выигрывает тендеры, в которых принимает участие, что говорит о существенной государственной поддержке и наличия политического лобби.

3. Отношение к России на международной арене

Стратегическая и тактическая позиция России по отношению к «горячим точкам» вызывает недовольство руководства многих стран, а также ЕС, США. Это отображается на политических, экономических, дипломатических и торговых отношениях между странами и регионами.

На ПАО «Силловые машины» влияние отношения к России на международной арене приводит к снижению спроса на продукцию предприятия в странах, которые поддерживают санкции.

4. Изменение правил таможенного контроля и пошлин

Вероятное изменение законодательства в области порядка перемещения товаров через таможенную границу Российской Федерации, установления и применения таможенных платежей как в Российской Федерации, так и в странах импортера приводит к увеличению стоимости продукции, не соблюдения сроков поставок продукции заказчикам из-за границы, что оказывает неблагоприятное влияние на репутацию ПАО «Силловые машины».

Экономические факторы

1. Снижение спроса на продукцию предприятия со стороны стран ближнего и дальнего зарубежья

Сокращение количество закупок отечественной продукции зарубежными странами. По данным Федеральной таможенной службы, внешнеторговый оборот России за 2016 год составил 471,2 млрд долларов. Это меньше, чем за 2015 год на 11,2% [4].

Влияние на предприятие является отрицательным, потому как сокращается объем импортных закупок, что приводит к уменьшению выручки и увеличению товарных запасов вследствие того, что плановые показатели продаж не будут выполняться.

2. Рост цен на электроэнергию и газ

Стоимость электроэнергии увеличилась за 12 лет в 7 раз или на 620%. Стоимость газа увеличилась за 9 лет в

5 раз или на 400 %. Это привело к увеличению стоимости продукции на фоне увеличения ее себестоимости [6].

Последствия влияния данного фактора на ПАО «Силловые машины» были следующие: существенное увеличение себестоимости, поднятие цен на продукцию, сокращение прибыли.

3. Укрепление рубля

Увеличение расходов на импортные комплектующие, инструменты и ремонт импортного оборудования в значительной степени связан с курсом валют, ведь его изменение (в большую или меньшую сторону) приводит к пересчету стоимости услуг и увеличению себестоимости продукции. Так, если на данный момент стоимость доллара составляет 56,98 руб. Год назад она составляла 67,03 руб. [6] Столь существенные колебания отражаются на себестоимости.

4. Снижение инфляции

Повышение цены на материалы и комплектующие при фиксированном росте цен в рамках контрактов государственного заказа. На конец 2016 года инфляция составила 5,4 %, что является рекордно низким показателем [6]. Снижение инфляции позволяет предприятию получать большую прибыль в результате целевой деятельности.

Социально-культурные факторы

1. Увеличение численности населения

Увеличение численности населения положительно отображается на спросе на продукцию предприятий на рынке. Численность населения на начало 2017 года составила 146,8 млн. человек, что на 0,3 млн. чел. больше показателя на начало 2016 года. Таким образом, емкость рынка ПАО «Силловые машины» увеличивается.

2. Бренд

При выборе производителя, многие покупатели обращают внимание на бренд. Согласно социологическим исследованиям, бренд важен для 38 % покупателей. ПАО «Силловые машины» — крупный, стабильный и надежный бренд, который внушает своим покупателям доверие и уверенность в качестве продукции.

3. Отношение к импортной продукции

Наблюдается тенденция перехода на продукцию отечественного производителя, если нет существенных недостатков в качестве продукции.

Влияние данного фактора на экономическую устойчивость ПАО «Силловые машины» следующее: увеличение спроса на продукцию предприятия на внутреннем рынке, необходимость систематических финансовых вложений в НИОКР.

4. Зависимость предприятия от социально-экономической ситуации в стране

Деятельность предприятий в значительной степени подвержено влиянию социально-экономических факторов, например, сокращению объемов закупок или переход на альтернативное сырье потребителями. Отрицательные изменения в экономике и введение экономических санкций могут повлиять на ухудшение инвестиционного климата в России, и, как следствие, снижение привлека-

тельности тех сегментов рынка, в которых ПАО «Силловые машины» осуществляет свою деятельность.

5. Отток высококвалифицированных кадров

Самым талантливым и высоко профессиональным сотрудникам предлагают работу иностранные компании, предлагая более хорошие условия труда, социальный пакет, более высокую заработную плату.

Влияние данного фактора на экономическую устойчивость ПАО «Силловые машины» является отрицательным, потому как данный фактор приводит к сокращению интеллектуальных кадров, а также росте издержек, связанных с персоналом.

Технологические факторы

1. Техническая «отсталость» производства

Многие предприятия отрасли имеют устаревшую техническую и технологическую базу, что увеличивает сроки производства продукции.

В данном случае, ПАО «Силловые машины» превосходит конкурентов высоким качеством оборудования, которое соответствует современным требованиям рынка. Положительное влияние данного фактора возможно только в случае периодического обновления производственных линий, проведение предупредительных ремонтов.

2. Инновации на товарном рынке

Новинки, представленные на рынке иностранными брендами, выглядят более современными и инновационными, чем привлекают внимание покупателей.

Влияние данного фактора на экономическую устойчивость предприятия можно оценить, как неблагоприятное, потому как возникает необходимость увеличения финансирования НИОКР, внедрение инноваций в производство.

3. Негативное воздействие на окружающую среду

Процессы производства, а также отходы, образующиеся в процессе производства продукции предприятий машиностроения и металлургии оказывают негативное необратимое воздействие на окружающую среду.

Для предприятия это означает необходимость систематически инвестировать денежные средства в природоохранные мероприятия, а также совершенствовать производство с целью минимизации степени загрязнения окружающей среды в результате производства. Это приводит к увеличению издержек предприятия и снижению чистой прибыли.

Анализ влияния факторов внешней среды на экономическую устойчивость ПАО «Силловые машины» позволил сделать вывод, что некоторые факторы оказывают положительное влияние на предприятие, например, социально-культурные и технологические факторы, а некоторые — отрицательное влияние, например, политические и экономические факторы. На рынке практически невозможно добиться условий, когда все факторы положительно влияют на предприятие и дают «зеленый свет» активному развитию. Таким образом, ПАО «Силловые машины» необходимо учитывать текущее состояние факторов внешней среды, степени их воздействия на пред-

Таблица 1. Анализ факторов макросреды

Политика X	Экономика X
1. Изменение условий сотрудничества с иностранными контрагентами 2. Лоббирование интересов 3. Отношение к России на международной арене 4. Изменение правил таможенного контроля и пошлин	1. Снижение спроса на продукцию предприятия со стороны стран ближнего и дальнего зарубежья 2. Рост цен на электроэнергию и газ 3. Укрепление рубля 4. Снижение инфляции
Социум V	Технология V
1. Увеличение численности населения 2. Бренд 3. Отношение к импортной продукции 4. Зависимость предприятия от социально-экономической ситуации в стране 5. Отток высококвалифицированных кадров	1. Техническая «отсталость» производства 2. Инновации на товарном рынке 3. Негативное воздействие на окружающую среду

приятие, характера воздействия, продолжительности воздействия и перспективного развития данных факторов, потому как их влияние оказывает прямое воздействие на экономическую устойчивость предприятия.

Литература:

1. Елькина, Н. В. Влияние внешней среды на стратегию развития организации // Известия ИГЭА. 2004. № 3 с. 62–66.
2. Нойкин, С. А. Анализ и оценка внешней среды организации // Вестник ПензГУ. 2015. № 3 (11) с. 44–49.
3. Сулейманова, Ю. М. Экономическая устойчивость предприятия: понятие и особенности // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 3 с. 53–56.
4. Внешняя торговля России в 2016 году: цифры и факты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://провед.рф/analytics/research/40407-vneshnyaya-topgovlya-rossii-v-2016-godu-tsifry-i-fakty.html>
5. Официальный сайт ПАО «Силовые машины» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.power-m.ru/>
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Обзор методик оценки инвестиционной привлекательности регионов

Петров Илья Владимирович, студент
 Уфимский государственный авиационный технический университет

В условиях рыночной экономики возрастает значение процесса инвестирования на макро-, микро-, региональном и муниципальном уровнях. В существующих научных работах нет общего мнения относительно определения терминов «инвестиционный потенциал», «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный климат». Отсюда следует и разный подход к их оценке. В данный момент отсутствует научное обоснование методических положений анализа инвестиционной привлекательности регионов. Также в каждой методике используется различный набор учитываемых показателей, которые характеризуют инвестиционную привлекательность.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, методика

В настоящее время в условиях рыночной экономики возрастает значение процесса инвестирования на макро-, микро-, региональном и муниципальном уровнях. Инвестиции способствуют развитию производства и инфраструктуры, а также одного из основополагающих факторов повышения уровня жизни населения — создания

новых рабочих мест. В данной статье будут рассмотрены методы оценки инвестиционной привлекательности региона, их преимущества и недостатки.

Среди множества дефиниций понятия инвестиций А. С. Нешиной отмечает, что наиболее распространенным и встречающимся является следующее: «это долго-

срочные вложения денежных средств и иного капитала в собственной стране или за рубежом в объекты различной деятельности, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты в целях получения дохода или достижения иного полезного эффекта». [1, с. 13]

Следует разделять понятия инвестиционный потенциал и инвестиционная привлекательность. О.Г. Ултургашева, А.В. Лавренко, Д.А. Профатиллов дают следующую формулировку: «инвестиционный потенциал региона — это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных социально-экономической политикой региона». [2]

Инвестиционная привлекательность — наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования.

Также, обобщая различные точки зрения, можно отметить, что инвестиционный потенциал складывается из данных потенциалов:

- 1) Ресурсно-сырьевой;
- 2) Трудовой;
- 3) Производственный;
- 4) Инновационный;
- 5) Институциональный;
- 6) Инфраструктурный;
- 7) Финансовый;
- 8) Потребительский.

На данный момент существует несколько методик оценки инвестиционной привлекательности региона. Принято выделять три группы методов диагностики условий и факторов, влияющих на региональное развитие: методы факторного анализа, экспертных оценок и экономико-математические методы.

Математические методы:

1. Метод суммы мест — ранжирование регионов по показателям, которые характеризуют инвестиционный потенциал. Лучшим значениям присваиваются первые места. Ранги регионов устанавливаются по сумме мест по всем показателям.

2. Метод балльных оценок от предыдущего отличается тем, что регионам с наилучшими значениями показателей присваиваются наивысшие баллы.

Большим недостатком данных методов является различие между ближайшими регионами в ранжированном ряду оцениваемым в один балл, несмотря на то что различие куда может оказаться более значительным.

3. Метод многомерной средней учитывает недостаток предыдущих методов — по каждому показателю вычисляется средняя величина по стране, затем показатели регионов соотносятся с ней. Таким образом каждому региону присваивается свой коэффициент.

4. Метод «Паттерн» от предыдущего отличается тем что в качестве основания стандартизованных значений ин-

дикаторов берутся наилучшие значения а не средние показатели по стране.

Главное достоинство перечисленных методов — простота использования, однако, у них присутствует сильный недостаток — показатели включаются в модель необоснованно, а также невозможно определить вклад каждого показателя в конечную оценку.

Также для изучения скрытых явлений и связей в региональной экономике, которые представлены наборами наблюдаемых величин используются статистические методы, которые объединены общим термином — «факторный анализ». Данный анализ включает следующие модели: факторные и регрессионные.

В факторном анализе акцент делается на исследовании внутренних причин, которые формируют специфику рассматриваемого явления. В данном анализе рассматриваются все признаки как равнозначные. Факторный анализ используется при изучении моделей, которые трудно отразить количественно с помощью одномерной модели.

Регрессионный анализ акцентируется на определении веса каждого признака, который влияет на результат, и на его воздействие (количественно) при прочих равных условиях. [3]

Наиболее популярными и практически применяемыми являются методики экспертных оценок. Среди них можно выделить следующие:

— методика рейтингового агентства «Эксперт РА»;

— методика оценки инвестиционного климата регионов России Института экономики РАН.

Методика рейтингового агентства «Эксперт РА». В данной методике в качестве основных составляющих инвестиционной привлекательности регионов приняты две характеристики: инвестиционный риск и инвестиционный потенциал.

Величина инвестиционного потенциала определяется значениями девяти частных потенциалов региона: природно-ресурсного, трудового, институционального, инфраструктурного, финансового, производственного, инновационного, туристского и потребительского. Каждый из них, описывается совокупностью различных показателей. Ранг каждого региона определяется количественной оценкой его потенциала, как доли в суммарном потенциале всех регионов страны.

Инвестиционный риск — вероятность потери инвестиций и дохода от них. Он является интегральным показателем, объединяющим в себе семь частных видов рисков — экономический, финансовый, социальный, экологический, управленческий, криминальный и законодательный. Ранг региона по виду риска определяется значением индекса инвестиционного риска — относительным отклонением от среднероссийского уровня риска, который принимается за единицу. [4, с. 43]

Результат методики — сформированный рейтинг, согласно которому все регионы, рассмотренные в плоскости «потенциал — риск», распределены по группам (рис. 1)

Инвестиционный потенциал	Инвестиционный риск			
	1А	1В	1С	3D
	2А	2В	2С	
	3А	3В1	3С1	
3В2		3С2		
Рейтинг привлекательности	Описание			
1А	Максимальный потенциал - минимальный риск			
1В	Высокий потенциал - умеренный риск			
1С	Высокий потенциал - высокий риск			
2А	Средний потенциал - минимальный риск			
2В	Средний потенциал - умеренный риск			
2С	Средний потенциал - высокий риск			
3А	Низкий потенциал - минимальный риск			
3В1	Пониженный потенциал - умеренный риск			
3В2	Незначительный потенциал - умеренный риск			
3С1	Пониженный потенциал - высокий риск			
3С2	Незначительный потенциал - высокий риск			
3D	Низкий потенциал - экстремальный риск			

Рис. 1. Распределение по группам инвестиционной привлекательности

Наиболее благоприятными считаются регионы, относящиеся к ячейке 1А, наименее благоприятными — к ячейке 3D.

Главным достоинством данной методики является охват большого числа факторов инвестиционного процесса. Факторы учитываются с помощью экспертных оценок и сравнительных характеристик. Многие из них не подлежат математическому измерению. Это говорит о комплексности, а следовательно и значительной достоверности оценок.

Недостатком методики является субъективность экспертных мнений при проведении оценки, а также непрозрачность оценки инвестиционного потенциала и рисков (в открытых источниках не публикуется система расчета и применяемые показатели).

Методика Института экономики РАН.

Для оценки инвестиционного климата региона ИЭ РАН использует 75 частных факторов регионального инвестиционного климата (65 экспертно оцениваемых и 10 статистических), которые сводятся в семь блоков:

- «А» — факторы экономического потенциала;
- «Б» — условия хозяйствования;
- «В» — формирование рыночной среды;
- «Г» — политические факторы;
- «Д» — социальные и социокультурные факторы;
- «Е» — организационно-правовые факторы;
- «Ж» — финансовые факторы.

Уровень факторов, определяемых экспертами, оценивается шестибальной шкалой: 0, 1, 2, 3, 4, 5. Для проведения опроса формируется контингент экспертов, который разделяется на пять групп по социально-профессиональному признаку:

- 1) научные работники, преподаватели вузов и проективники;
- 2) работники сферы кредитования;
- 3) руководители малых и средних предприятий;
- 4) работники органов государственной власти и местного самоуправления;
- 5) директора крупных промышленных предприятий.

Оценка статистических показателей происходит следующим образом. Каждый регион сравнивается с другими регионами по определенному показателю, по итогу сравнения региону присваивается балл. Субъект Российской Федерации с наилучшим показателем, автоматически получает 5 баллов; регион, который имеет наименьшее среди всех значение — 0; средние значения показателей оцениваются в 2,5 балла. Остальные баллы проставляются так же, исходя из пропорций.

Полученные средние из оценок по каждому фактору, определяемому экспертно, и каждому из статистических показателей умножаются на «вес» (степень влияния данного фактора на инвестиционный климат). «Веса» предполагается устанавливать экспертно на основе опроса известных экономистов, занимающихся проблемами инвестиций.

Множество взвешенных средних оценок по всем факторам суммируется и представляет собой сводный показатель инвестиционного климата области (Q). Далее составляется порядковая шкала расположения регионов по убыванию показателя Q, которая и является рейтингом регионов по уровню инвестиционного климата.

В качестве преимущества можно отметить, что благодаря этой методике можно получать довольно точные результаты при анализе небольшого количества регионов.

Главным недостатком данной методики является чрезмерная ориентация на мнения экспертов, сложность привлечения большого количества экспертов и низкая доля статистических показателей.

Исходя из рассмотренных методов, для наглядности можно составить таблицу по группам методик с описанием их положительных и отрицательных сторон:

Таблица 1. Преимущества и недостатки методик оценки инвестиционной привлекательности

Группа методик	Сильные стороны	Слабые стороны
Экономико-математические методы	Простота использования, универсальность, наглядность. Методики удобны для исследований на макроэкономическом уровне	Различие между ближайшими регионами в ранжированном ряду оцениваемым в один балл, несмотря на то что различие может оказаться куда более значительным. Показатели включаются в модели необоснованно, а также нет возможности определить вклад каждого показателя в конечную оценку
Методы факторного анализа	Приведение отдельных показателей к сопоставимому виду	Многие показатели качественного характера и все весовые коэффициенты в модели определяются с учетом экспертных оценок
Методы экспертных оценок	Охват большого числа факторов инвестиционного процесса, факторы учитываются с помощью экспертных оценок и сравнительных характеристик	Сложность привлечения большого количества экспертов и низкая доля статистических показателей, субъективность экспертных мнений

В данный момент отсутствует научное обоснование методических положений анализа инвестиционной привлекательности регионов. Также в каждой методике используется различный набор учитываемых показателей, которые характеризуют инвестиционную привлекательность. Экономико-математические методы не используют

качественные показатели, а методы экспертных оценок полагаются на мнения «экспертов», которые зачастую могут оказаться субъективными. Все это говорит о том, что сегодня сложно объективно оценить реальную инвестиционную привлекательность региона используя лишь один метод оценки.

Литература:

1. Нешиной, А.С. Инвестиции: Учебник. — 5-е изд., перераб. и испр. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. — 372 с.
2. Ултургашева, О.Г., Лавренко А.В., Профатилев Д.А. Экономическая сущность и структура инвестиционного потенциала региона // Проблемы современной экономики — 2011 — № 1 — с. 227–229. [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-i-struktura-investitsionnogo-potentsiala-regiona>
3. Блюм, Е.А. Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона // Молодой ученый. — 2013. — № 7. — с. 137–141. [Электронный ресурс]. URL: <http://moluch.ru/archive/54/7388/>
4. Литвинова, В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый университет, 2013. 116 с.

Особенности сделок слияний и поглощений на мировом и российском рынках пассажирских авиаперевозок

Решетникова Марина Сергеевна, кандидат технических наук, старший преподаватель;

Цорионова Агунда Алановна, студент

Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Несмотря на экономический кризис, сделки M&A компаний рынка авиаперевозок в странах Европы и США активно продолжают. Авиакомпании наращивают долю на мировом авиарынке. В России же одна из крупнейших авиакомпаний претерпела банкротство, что привело ее к сделке поглощения и реструктуризации компании.

По мнению представителей IATA консолидация является неотъемлемой частью сферы авиаперевозок. На сегодняшний день как российский, так и мировой рынок перенасыщен авиакомпаниями. Анализируя рынок авиаперевозок можно увидеть сотни низкобюджетных частных и государственных перевозчиков. Основной целью таких компаний является оптимизация и разнообразие сети маршрутов, снижение топливных и эксплуатационных расходов, увеличение пассажиропотока и соответственно увеличение прибыли.

За последние двадцать лет наблюдается устойчивая тенденция объединений авиакомпаний. В качестве примера можно привести американские авиакомпании Alaska Air Group и Virgin America. Сделка была завершена 1 января 2017 года. Министерство юстиции США запросило от Alaska Air Group Incorporated 4 миллиарда долларов для завершения код-шерингового соглашения с Virgin America. В 2017 году авиакомпании объявили о более 30 новых беспосадочных маршрутов. По официальным данным авиакомпании Alaska Airlines итоговой целью развития альянса является «one combined airline» [1].

В качестве другого примера можно рассмотреть Lufthansa Group. Ведущей компанией в Lufthansa Group является немецкая Lufthansa. Компания последовательно наращивала свою долю на мировом рынке. На сегодняшний день концерн состоит из следующих авиакомпаний: SWISS, Austrian Airlines, Brussels Airlines, Eurowings, Lufthansa Regional. «В январе 2017 года Lufthansa и Etihad Aviation Group объявили о заключении договора о начале код-шеринговых полетов. Кроме этого, объявлено о подписании соглашения по аренде воздушных судов с экипажами между Lufthansa Group и авиакомпанией Airberlin, в которой Etihad Aviation Group косвенно владеет 29% пакета акций. Авиакомпании Eurowings, и Austrian Airlines, входящие в состав Lufthansa Group арендуют 38 самолетов с экипажами у компании Airberlin. Из них 33 самолета будут работать в Eurowings Group, а остальные пять воздушных судов — в Austrian Airlines. Соглашение сроком на шесть лет вступит в силу с февраля 2017 года с учетом всех нормативных требований. В основе сделки лежат конкурентоспособные цены на лизинг». [2]

Российские авиакомпании в 2017 году не сильно вовлечены в сделки слияния и поглощения, однако любая авиакомпания заинтересована в код-шеринговом соглашении. Так например, пассажир может купить билет на рейс Москва-Париж компании «Аэрофлот», но в путь он отправится на самолете, который принадлежит Air France. Или например, пассажир купит билет до Екатеринбурга авиакомпании Air Berlin, несмотря на то, что их самолеты не летают в этот город. В такой ситуации, пассажир пересядет на самолет S7 Airlines до Екатеринбурга, хотя билет он купил еще в Берлине. Суть код-шерингового соглашения в том, чтобы развить маршрутные сети, экономя на приобретении новых воздушных судов и экономя на топливных и эксплуатационных расходах. Еще 10 лет назад российский рынок слияний и поглощений был закрыт для иностранных авиакомпаний, поскольку главным акционером является государство. Даже в 2017 году довольно сложно представить ситуацию, когда внутренние рейсы будут совершать иностранные перевозчики. Такая закрытость особенно влияет на переговорные процессы и на продвижение на иностранные рынки российских компаний.

Безусловно в данной ситуации существуют исторические корни. В времена СССР единственным монополистом на рынке авиаперевозок был «Аэрофлот». Однако после распада СССР авиакомпания была раздроблена и те предприятия, которые находились в бывших советских республиках. Они стали независимыми перевозчиками, получив статус национальный. Сегодня в России существует более 180 авиакомпаний. По данным Федерального агентства воздушного транспорта по количеству перевезенных пассажиров в 2016 году лидируют «Аэрофлот», «S7 Airlines», «Россия», «ЮТэйр» и «Уральские авиалинии». Далее в таблице 1 представлены 15 крупнейших авиакомпаний России по числу перевезенных пассажиров по данным статистики.

Как видно из таблицы 1 на эти авиакомпании приходится более 50% всего пассажирооборота в год. Далее в списке приведены авиакомпании на каждую из которых приходится от 0,8 до 4 миллионов пассажиров в год.

После кризиса в 2008 году было принято решение о создании авиаперевозчика на базе государственных активов, который составил бы конкуренцию компании

Таблица 1. Перевозки пассажиров 15-ти крупнейших авиакомпаний РФ

Авиакомпания	Перевезено пассажиров 2015 г.	Перевезено пассажиров 2016 г.	Изменения %
Аэрофлот	26111728	28977880	111,0
S7 Airlines (Сибирь)	8208508	9509018	115,8
Россия	4751568	8099498	170,5
ЮТэйр	5540382	6654417	120,1
Уральские Авиалинии	5445134	6467188	118,8
Итого по 5 авиакомпаниям	19641695	25131670	128,0
Уд. вес 5 авиакомпаний от общего объема по ГА, %	52,5	55,4	
Победа	3089676	4285937	138,7
Глобус (S7Group)	2422259	3637451	150,2
АЗУРэйр	2354038	2344322	99,6
Вим-Авиа	1594911	2076406	130,2
Северный Ветер	2665553	1788452	67,1
Ямал	1425103	1454456	102,1
Аврора	1124792	1376224	122,4
Nord Star	1124792	1286878	114,4
Royal Flight	867162	994183	114,6
Икар	1083991	988084	91,2
Итого по 15 авиакомпаниям	37393972	45364063	121,3

Источник: Составлено автором на основе данных статистики авиаперевозок пассажиров в 2015 и 2016 году

«Аэрофлот» под другим брендом. Учредителями новой компании «Росавиа» стали Правительство Москвы и госкорпорация «Ростехнологии». Последующей стратегией развития компании стало поэтапное присоединение таких авиакомпаний как: ГТК «Россия», «Оренбургские авиалинии», «Кавминводавиа», «Владивосток Авиа», «ДальАвиа», «Саратовские авиалинии».

В процессе выбора базового аэропорта между Внуково (Москва) и Пулково (Санкт-Петербург) министерство транспорта предложило продолжить дальнейшее развитие с таким крупным авиаперевозчиком как «Аэрофлот» для усиления российского рынка.

По данным 2017 года в состав группы компаний Аэрофлот входят следующие компании: ООО «Авиакомпания «Победа», ОАО «Авиакомпания «Россия», ОАО «Авиакомпания «Аврора», ОАО «Шеротель», ЗАО «Аэромар», Частное профессиональное образовательное учреждение «Авиационная школа Аэрофлота», ООО «Аэрофлот-Финанс», ООО «А-Техникс».

После банкротства лидера авиаперевозок «Трансаэро», правительство предложило «Аэрофлот» выкупить акции «Трансаэро», так как «Аэрофлот» является не только лидером на рынке авиаперевозок, но и 51 % акций принадлежит государству. (Рисунок 1)



Рис. 1. Источник: Составлено автором на основе данных статистики авиаперевозок пассажиров в 2016 году

«К концу 2015 года общая сумма заявленных требований кредиторов «Трансаэро» превышает 251,8 млрд руб. При этом основной долг — 249 млрд руб. — составляют требования третьей очереди (требования первой и второй очередей — около 15 млн руб.) [3]. Данная сделка сильно ударила не только по «Аэрофлот», но и по основным кредиторам (Сбербанк и ВТБ). На восстановление парка самолетов, полученных по залогу от прекратившей свою деятельность «Трансаэро» Сбербанк потратил свыше \$19 миллионов. Группе «Аэрофлот» пришлось выплачивать большую часть долгов после завершения сделки поглощения (75% плюс одну акцию). Несмотря на сильный удар по акциям компании, авиаперевозчик остался лидером на российском рынке.

По мнению экспертов, для усиления российского рынка авиаперевозчиков отечественным компаниям необходимо выйти на мировой рынок. После пережитого кризиса 2015–2016 года можно с уверенностью сказать, что в 2017 году пассажиропоток вырастет и будет на уровне 2015 года (было перевезено 92 миллиона человек). За 11 месяцев до этого пассажиропоток упал на 5,4% и со-

ставлял 81,9 млн человек [4]. Объединение более мелких компаний сделает рынок более устойчивым и позволит выйти на мировой рынок, тем более, что население еврозоны превышает население Российской Федерации.

В дополнение хотелось отметить отрицательные стороны слияния российских компаний. Объединение авиагигантов приводит к монополизации рынка и росту цен. Безусловно, часть затрат состоит из высоких цен на топливо, расходы на услуги аэропортов, аэронавигационные услуги и т. д. Поскольку на российском рынке отсутствует такой уровень конкуренции как на мировом, то ценообразование в пользу клиента невозможно. С точки зрения потребителя тенденция слияния компаний в России не приведет к здоровой конкуренции.

При совершении сделки слияния и поглощения необходимо уделить особое внимание на состояние авиапарка. По данным статистики средний возраст пассажирских лайнеров составляет более 10 лет. Далее хотелось бы представить статистику изменения среднего возраста самолетов в крупнейших авиакомпаниях России в 2016 году в таблице 2.

Таблица 2. Возраст самолетов в авиапарках авиакомпаний России

Название перевозчика	Средний Возраст самолетов лет (03/2016)	К-во в парке (03/2016)	Возраст самолетов лет (04/2016)	К-во в парке (04/2016)	Статистика изменений во флоте
Аэрофлот	4,5	170	4,4	172	2
S7 — Сибирь	10	58	9,3	64	6
Россия	13,6	23	12,7	38	15
ЮТэйр	14,4	66	14,5	66	0
Ural Airlines	12,7	35	12,8	35	0
АЗУРэйр	18	13	18,1	13	0
Победа	1,4	12	1,5	12	0
Вим-Авиа	19,1	13	19	13	0
Северный ветер	14	6	14	6	0
Ямал	14,1	24	13,6	25	1

Как видно из таблицы 2 средний возраст лидеров таблицы уменьшился за счет приобретения новых самолетов. Необходимо также отметить, что проблема обновления авиапарка российских авиакомпаний является одной из важнейших проблем. Чем старше самолет, тем меньше вероятности присутствия на рынке запчастей необходимых деталей для данных самолетов.

В 2016 году сложилась непростая ситуация. Многие мелкие авиаперевозчики отказываются приобретать самолеты российского производства по различным причинам, в том числе по причине низкой конкурентоспособности с уже проверенными лайнерами иностранного производства.

Несмотря на низкую конкурентоспособность российские авиастроительные корпорации не стоят на месте. Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) начали производство новых самолетов МС-21.

МС-21 — российский ближне-среднемагистральный среднефюзеляжный самолет. Согласно расчетам конструкторов, дальность его полета будет превосходить показатели ближнемагистрального Sukhoi SuperJet 100 почти на 2 тыс. км — 6400 км и 4578 км соответственно. Всего в разработке находятся самолеты МС-21—300, рассчитанные на 160–211 мест, и МС-21—200, в которых будет 130–176 мест. [5].

В завершение хотелось бы отметить, что своевременное обновление парка авиаперевозчиков и их переход к эксплуатации оказывает прямое влияние на позиции компаний на рынке. В случае успешного производства и продажи МС-21, производители российских авиалайнеров составят конкуренцию на рынке таким компаниям как Boeing и Airbus. В свою очередь это подтолкнет российские компании к оптимизации расходов путем слияния или поглощения своих конкурентов.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что сделки слияния и поглощения в России и на Западе сильно отличаются. Большинство российских компаний были созданы с государственным участием вне зависимости от уровня на рынке России. Сделки M&A, с точки зрения управляющего компании, являются перспективными, появляется возможность привлечь дополнительные инвестиции, снизить расходы, обеспечить акционеров дополнительной прибылью. Существует, безусловно, и

обратная сторона медали. Сделки M&A снижают уровень конкуренции на рынке, что влечет за собой рост цен на предоставляемые услуги авиаперевозчиков. Быстро растущий рынок влияет особенно на развитие промышленности, поскольку растет спрос на современную надежную технику и комплектующие. Данные процессы неразрывно связаны друг с другом, рост конкуренции на рынке может заставить серьезно задуматься не только о качестве предоставляемых услуг в целом, но и о диверсификации услуг.

Литература:

1. Alaska Airlines Incorporated — Flight Plan: What to expect as we grow together [Электронный ресурс]. — 2017, 1 Jun. — Режим доступа: <https://www.alaskaair.com/content/travel-info/alaska-virgin/flight-plan> (дата обращения 03.06.2017).
2. Крупнейшая в Европе группа авиакомпаний Lufthansa и Etihad Aviation Group налаживают новые связи // Крылья России. [Электронный ресурс]. — 2017 — Режим доступа: <http://www.kr-media.ru/news/samoletostroenie/krupneyshaya-v-evrope-gruppa-aviakompaniy-lufthansa-i-etihad-aviation-group-nalazhivayut-povye-svyaz/> (дата обращения 03.06.2017).
3. Трансаэро взлетит, если согласятся кредиторы // Vestfinance [Электронный ресурс]. — 2016, 14 Нояб. — Режим доступа: <http://www.vestfinance.ru/articles/77546> (дата обращения 03.06.2017).
4. Пассажиры возвращаются на борт // Ведомости. [Электронный ресурс]. — 2016, 14 Дек. — Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/12/14/669456-rinok-aviaperevozok> (дата обращения 03.06.2017).
5. Новый российский пассажирский лайнер МС-21 совершил первый пробный полет // Ящик Пандоры. [Электронный ресурс]. — 2017, 28 Мая. — Режим доступа: <http://pandoraopen.ru/2017-05-28/novuj-rossijskij-passazhirskij-lajner-ms-21-sovershil-pervyj-probnuj-polet/> (дата обращения 03.06.2017).

Профессия бухгалтера в условиях рынка

Сиддиков Анварбек Мамасолиевич, старший преподаватель;
Зайлиев Акмалжон Ахмадалиевич.
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

В статье рассмотрены вопросы усовершенствования принципов ведения бухгалтерского учета в рыночной экономике, а также раскрыты особенности ведения учета согласно национальным Стандартам Бухгалтерского Учета (НСБУ) в Республике Узбекистан.

Ключевые слова: сертификация бухгалтеров, кодекс профессиональной этики бухгалтеров, финансовый учет, управленческий учет, независимая аудиторская деятельность, налогообложение, бюджетный учет, педагогическая деятельность

The article discusses the issues of improving the principles of accounting in a market economy and discloses the features of accounting in accordance with the National Accounting Standards (NAS) in the Republic of Uzbekistan.

Key words: certification of accountants, code of professional ethics of accountants, financial accounting, management accounting, independent auditing, taxation, budget accounting, pedagogical activities

Умногих, кто непосредственно не связан с бухгалтерским учетом, существует предубеждение, что бухгалтерский учет — очень скучное и неинтересное занятие и профессия бухгалтера не является творческой. Это предубеждение связано с незнанием сущности, содержания и значения этой профессии. Бухгалтер в обществе представ-

лялся буквоедом, вроде бы не имеющим отношения к процессу управления.

Действительно, в советское время бухгалтер считался хорошим работником тогда, когда он своевременно и аккуратно обрабатывал первичные документы, заполнял накопительные и группировочные ведомости, журналы-ор-

деры и другие учетные регистры, вовремя составлял и сдавал необходимые отчеты.

Автоматизация бухгалтерского учета была на самом низком уровне, поэтому рутинный ручной труд не оставлял времени бухгалтеру на всесторонний и глубокий экономический анализ той информации, которая им же разрабатывалась. Да и спроса на этот анализ не было.

Основной задачей бухгалтерского учета считалось задача осуществления контроля за выполнением плана и весь анализ сводился к сопоставлению, что было бесполезным методом. Таким образом, это сопоставление было бесполезным и ненужным.

Проблемы конкуренции и выживаемости в условиях рыночной экономики требуют усиления роли и значения бухгалтерского учета как орудия управления и принятия управленческих решений.

Задачей бухгалтерского учета в рыночных условиях является формирование на счетах бухгалтерского учета полных, достоверных и своевременных данных о производственно-финансовой деятельности предприятия, необходимых для подготовки, обоснования и принятия управленческих решений на различных уровнях с целью определения поведения на рынке в условиях конкуренции.

Профессия бухгалтера в условиях рыночной экономики становится интересной, творческой, престижной и сравнительно высокооплачиваемой. Но для того, чтобы отвечать требованиям рыночной экономики, бухгалтер должен быть высококвалифицированным специалистом. Он должен иметь глубокие знания не только в бухгалтерском учете, но и в экономике, праве, налогообложении, математике, статистике, управлении, экономическом анализе и аудите. Специалист-бухгалтер должен владеть математическими методами, навыками работы на компьютерной технике, использовать автоматизированные информационные технологии в бухгалтерском учете, уметь проводить всесторонний анализ показателей отчетности. Кроме знания вышеуказанных предметов, очень важен для бухгалтера практический опыт и навыки. Спрос на грамотных бухгалтеров в настоящее время велик. Знающий и опытный бухгалтер может успешно работать налоговиком, финансистом, экономистом, банкиром и аудитором.

В развитых зарубежных странах, кроме получения высшего образования по бухгалтерскому учету, бухгалтеры должны подтверждать свою профессиональную компетентность путем прохождения аттестации на получение квалификации профессионального бухгалтера, сдать трудный комплексный экзамен и получить соответствующий сертификат. Это является гарантией качества предоставляемых бухгалтером услуг.

Сертификацией бухгалтером в Соединенных Штатах Америки занимаются несколько профессиональных общественных организаций, самыми влиятельными из которых являются Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров (AICPA) Американская бухгалтерская ассоциация (AAA) и др.

В Великобритании вопросами обучения и приемом экзаменов для получения звания профессионального бухгалтера занимаются бухгалтеры (ACCA), Дипломированный институт бухгалтеров по управленческому учету (CIMA) и др.

Аттестация проводится по вопросам бухгалтерскому учету и аудиту, экономического анализа, налогообложения, финансово-банковской деятельности и гражданского права, норм и стандартов бухгалтерского учета и аудита.

Наряду со сдачей экзаменов бухгалтер принимает на себя определенные обязательства и дает присягу о соблюдении Кодекса профессиональной этики бухгалтеров.

В условиях перехода к рыночным отношениям бухгалтеры могут специализироваться по многим направлениям.

Финансовый учет. Бухгалтеры, занимающиеся финансовым учетом, подготавливают информацию, необходимую для внешних пользователей то есть конечной целью их работы является составление внешней отчетности предприятия.

Управленческий учет. Главной задачей управленческих бухгалтеров является представление информации для внутренних пользователей — менеджеров, осуществляющих управление предприятием.

Независимая аудиторская деятельности. При наличии сертификата бухгалтер может заниматься аудиторской деятельностью в аудиторских фирмах, имеющих лицензию.

Задача аудитора — дать профессиональное аудиторское заключение о том, насколько объективно финансовое положение предприятия и результаты его деятельности за определенный период. Для этого осуществляется проверка первичной документации, остатков денежных средств, устанавливаются достоверность проведенных инвентаризаций материальных ценностей реальность дебиторской и кредиторской задолженностей и эффективность системы внутреннего контроля, определяются законность и целесообразность хозяйственных операций, их соответствие установленным нормам и принципам. По окончании проверки аудитор дает аудиторское заключение, которое содержит его собственное мнение по поводу финансовой отчетности хозяйствующего субъекта. От добросовестности аудитора зависит судьба собственников акционеров, вкладчиков кредиторов и банков, использующих проверенные аудиторами отчеты при купле продаже акций, инвестировании, предоставлении кредитов и займов.

Налогообложение. Бухгалтеры предоставляют платные консультационные услуги в сфере налогообложения. Они помогают подготовить налоговые декларации дают клиентам рекомендации, позволяющие на законном основании сократить налоги в будущем.

Бухгалтерская работа по налогообложению требует больших знаний и опыта как практически любая сфера деятельности предприятия так или иначе связана с налогообложением.

Бюджетный учет. На условиях контракта или соглашения бухгалтеры работают в государственных учреж-

дениях и правительственных органах, высших и средних учебных заведениях больницах, школах и других бюджетных организациях. Они занимаются ведением бухгалтерского учета, осуществлением контроля за законностью и целесообразностью бюджетных средств.

Педагогическая деятельность. Педагогическая деятельность может осуществляться в школах, колледжах,

институтах, университетах, на курсах подготовки бухгалтеров и аудиторов.

Подготовка бухгалтеров и аудиторов в этих учреждениях — ответственная и важная работа, поэтому к ней необходимо привлекать наиболее компетентных работников, имеющих глубокие теоретические знания и практический опыт работы.

Литература:

1. Гулямова, Ф.Г. Самоучитель по бухгалтерскому учету. 2-е издание переработанное и дополненное. Т.: «NORMA» — 2008.
2. Файзиева, У.Т. Учетная политика предприятия, Т.: Норма, 2016 г.
3. «НСБУ № 21 (Национальный Стандарт Бухгалтерского Учета Республики Узбекистан № 21)». Т.: Норма, 2012 г.

Пути повышения эффективности деятельности предприятия автомобильного рынка

Следнева Анастасия Леонидовна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Автомобильный рынок, на котором осуществляют свою деятельность многие дилерские центры России, представляет собой сложную систему взаимодействия следующих элементов — клиенты, производители автомобилей, конкуренты, государство. Все данные, получаемые дилерской организацией о влияющих факторах, могут быть разделены на четыре группы:

1) Внутренние данные — статистика дилерской организации систематизируемая в управленческом учете, а также прочая информация, выходящая за рамки учетной системы.

2) Общедоступные данные — официальные сведения, получаемые автомобильной дилерской организацией из официальных источников макроэкономической и отраслевой статистики. К данной группе относится любая информация, озвучиваемая статистическими агентствами. Это могут быть, например, новости о мировой экономике, о текущей макроэкономической ситуации в стране, о ключевых политических событиях или же информация, обрабатываемая организациями, специализирующимися именно на автомобильном рынке. К примеру, такие организации как: аналитическое агентство «Автостат», Ассоциация Европейского Бизнеса или иные специализирующиеся на агрегировании данных о продаже автомобилей организации [1].

3) Данные, доступные профессиональным участникам рынка — официальные сведения, периодически выносимые производителем для ознакомления дилерам об их конкурентах, а также общая информация о реализации стратегии принятой производителем. К официальным све-

дениям относятся данные, регулярно рассылаемые производителем дилерам, о количестве проданных автомобилей дилерами определенного региона. Также к активным участникам автомобильного рынка относится ряд организаций, специализирующихся на обобщении статистики ключевых показателей деятельности автомобильных дилерских организаций. Круг исследований таких организаций значительно шире, нежели сбор данных о продажах новых автомобилей в регионе. В отчетах, публикуемых данными организациями, отражаются данные дилерской организации в сравнении со средними показателями региона. Это такие индикаторы, как выручка и прибыль дилера по ключевым видам деятельности, нефинансовые данные, например, выработка цехов в разрезе видов ремонта, данные о расходах и т. д. [2].

4) Закрытые данные — данные о внутренних планах и результатах конкурирующих автомобильных дилерских организаций. Среди крупных автомобильных дилерских организаций существует довольно активный, хотя и не официальный обмен информацией.

В настоящее время на автомобильный рынок оказывают влияние экономические и политические факторы, связанные с ростом курса валют.

В кризисное время, единственной возможной стратегической целью представляется стратегия сокращения затрат, подразумевающая сохранение рыночной позиции и увеличение рентабельности дилера.

Общая стратегическая карта, отражающая модель достижения стратегических целей, может быть представлена в таблице 1.

Выполнение стратегической задачи предполагает разработку мероприятий по каждому направлению.

Персонал играет особую роль в автомобильном бизнесе, поскольку необходимо не только продать товар, но и сформировать хорошее представление клиента о бренде в целом.

Стратегической задачей руководства в отношении персонала должно стать снижение текучести кадров вместе с повышением профессионализма персонала. Для достижения данной цели отделом кадров по согласованию с высшим руководством должен быть выработан ряд мер, направленных на повышение мотивации сотрудников.

Таблица 1. Стратегическая карта повышения эффективности деятельности

Направления	Детализация мероприятий
Повышение квалификации персонала и снижении текучести кадров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование программы отбора перспективных сотрудников из общего числа вновь принятых на работу 2. Обучение персонала в соответствии с внутренними стандартами дилерского центра и стандартами Nissan 3. Разработка и внедрение эффективной системы оплаты труда, обеспечение перспектив карьерного роста 4. Повышение квалификации персонала и снижение текучести кадров
Оптимизация бизнес процессов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование четкого алгоритма взаимодействия с клиентом на всех стадиях обслуживания 2. Снижение времени ожидания машины клиентом при выдаче автомобиля 3. Формирование склада наиболее ликвидных машин 4. Контроль дебиторской задолженности
Увеличение доли рынка	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация эффективным маркетинговых мероприятий 2. Контроль качества работы с клиентами 3. Увеличение клиентской базы 4. Увеличение доли рынка
Повышение рентабельности продаж	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль ценообразования 2. Оптимизация кредитного портфеля 3. Сокращение затрат 4. Увеличение рентабельности

Исходя из представленной стратегической карты, очевидно, что основным показателем, характеризующим эффективность политики кадров, является снижение коэффициента текучести кадров. Данный показатель целесообразно анализировать как в отношении всего дилерского центра, так и в разрезе отделов. Как альтернативу коэффициенту текучести кадров можно использовать такой показатель, как средний стаж работы сотрудников отдела. Также важными представляются различные варианты показателей, раскрывающих соотношение сертифицированного персонала к общему количеству персонала в разрезе должностей, подлежащих сертификации [3].

Основным показателем в любом случае является доля рынка соответствующего региона.

Также и для отдела продаж, и для цеха необходимо отслеживать такой важный показатель, как индекс удовлетворенности клиентов. Данные о продажах в регионе, как правило, на ежемесячной основе систематизируются импортером по отчетам о реализации дилерских организаций. Для дилерской сети подобная информация является открытой. Индекс удовлетворенности клиентов также определяются импортером при помощи различных мероприятий, таких как опрос клиентов по телефону

или анкетирование персонала дилерской организации «тайным покупателем» [4].

Влияние рыночной ситуации на финансовые результаты сейчас очень велико, поэтому очень тщательно следует подходить к его выбору. Стратегическая задача финансовой составляющей — увеличение рентабельности путем сокращения затрат.

Таким образом, повышение эффективности деятельности может быть достигнуто за счет ряда мероприятий:

- пересмотр ценообразования на невостребованные запчасти, путем распродаж этой категории запчастей, сдачи части запчастей этой категории на металлолом, дополнительной рекламы данной категории, поиска оптовых покупателей на эти запчасти;

- увеличение продаж запчастей всех категорий при помощи создания интернет магазина;

- изыскание резервов увеличения заработной платы является необходимой мерой в условиях значительного роста уровня инфляции для удержания квалифицированных кадров. Увеличить заработную плату возможно за счет наращивания объема продаж и оптимизации затрат. Помимо этого в целях повышения эффективности деятельности возможно усовершенствовать систему материального стимулирования;

— увеличение товарооборота за счет совершенствования ассортимента запчастей;

— повышение квалификации персонала [5, с. 17].

С целью повышения эффективности деятельности особое внимание необходимо уделять решению ряда задач. Задачи менеджмента отдела продаж: выбор ликвидных моделей, которые могут быть проданы в максимально ко-

роткий срок; грамотная работа с клиентами; работа с дебиторской задолженностью, возникающей при поставке автомобилей корпоративным клиентам. Задачи руководителей отделов сервиса и мастеров смен: эффективное распределение работ между рабочими, контроль выполнения работ по качеству и по срокам, контроль расходования запасных частей.

Литература:

1. Инфографика [Электронный ресурс] // Автостат. — Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/28326>
2. Инфографика [Электронный ресурс] // Автостат. — Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/28413/>
3. Инфографика [Электронный ресурс] // Автостат. — Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/28378/>
4. Инфографика [Электронный ресурс] // Автостат. — Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/28326/>
5. Казакова, Н. А. Управленческий анализ в различных отраслях: учебное пособие / Н. А. Казакова. — М.: НИЦ «ИНФРА-М», 2015. — 288 с.
6. Пресс-релиз [Электронный ресурс] // Автостат. — Режим доступа: <https://www.autostat.ru/press-releases/20370/>

Проектное управление как инструмент реализации стратегии развития компании

Стадниченко Алексей Федорович, магистрант

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет

Стратегия развития компании разрабатывается с использованием инструментов управления проектами. Проектами стратегического развития необходимо управлять с учетом того, что они направлены на достижение стратегической цели и, кроме того, всегда имеется необходимость распределять ограниченные ресурсы между проектами.

В данной статье рассмотрены особенности использования методов проектного проектирования для стратегического развития организации на конкретном предприятии.

Ключевые слова: проект, управление проектами, стратегия, развитие компании, стратегическое развитие

Project management as a tool for implementing the development strategy of the company

The company's development strategy is being developed with the use of project management tools. The strategic projects needed to manage considering the fact that they are aimed at achieving the strategic objectives and, in addition, there is always the need to allocate limited resources between projects.

This article describes the peculiarities of using methods of project planning for the strategic development of the organization at a specific company.

Keywords: project, project management, strategy, company development, strategic development

Создание и развитие системы управления проектами — важная задача, которая стоит перед многими компаниями в России, поскольку сложившаяся ситуация требует качественного управления проектами и программами, инициированными в компаниях.

Эта задача актуальна не только для проектно-ориентированных, но и для проектно-управляемых компаний, то есть даже в тех случаях, если в компании осуществляются только проекты развития, качественное управление ими требует применения методов проектного менеджмента.

В последнее время наблюдается тенденция роста количества проектов в компаниях, и существующая в большинстве компаний функциональная или процессная система управления не в состоянии координировать такое количество проектов методами и средствами, имеющимися в арсенале. Для управления проектами компании могут использовать модели, методы и средства управления проектами, которые должны быть интегрированы в общую схему управления компанией.

Проект — это комплексный системный процесс, который направлен на изменение различных областей жизни человека [3]. Существуют различные виды проектов, которые классифицируют по определенным признакам.

Управление проектом является важнейшей функцией в организационной деятельности проекта. Она координирует все типы имеющихся ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта путем применения методик управления проектом, которая ведет к запланированному результату [5].

С точки зрения системного подхода проект является ограниченным по времени организованным соответствующим образом целенаправленным изменением конкретной системы, ограниченной бюджетом всех видов ресурсов и содержащей определенные требования к параметрам конечного результата (рисунок 1).



Рис. 1. Проект с точки зрения системного подхода [6]

Общие признаки всех проектов выражаются: направленностью на достижение конкретных целей; координированным выполнением взаимосвязанных операций; ограничениями по времени и ресурсам; уникальностью (неповторимостью).

К наиболее существенным элементам структуры проекта стоит отнести [1]:

1. Дерево целей и результатов.
2. Бюджет проекта.
3. Матрица распределения работ во времени и по исполнителям.
4. Сетевая модель проекта.
5. Матрица распределения и минимизации рисков.
6. График обеспечения ресурсами.
7. График финансирования проекта.
8. Матрица распределения ответственности.
9. Структурная декомпозиция контрактов.
10. Структурная модель организации проекта.

Основным требованием, предъявляемым к структуре проекта, является детализация элементов структуры по уровням [4].

Успешное развитие любой организации требует определения трех основных составляющих — стратегии развития; методик и технологий осуществления конкретных инициатив развития, и, наконец, необходимых для этого корпоративных ресурсов. Для эффективного и качествен-

ного развития они должны присутствовать одновременно, быть сбалансированными и релевантными друг другу, и иметь должное качество [2].

При реализации стратегии развития в компаниях может возникнуть ряд проблем. Для их минимизации используют проекты развития, которыми эффективно управляют с помощью корпоративной системы управления проектами развития.

Рассмотрим особенности использования методов проектного проектирования для стратегического развития организации на конкретном предприятии (ООО «ИКС Ком»). Компания ООО «Икс-ком» с 1992 года занимается продажей товаров для охоты, рыбалки, отдыха и досуга, а также туристического оборудования.

Финансовое состояние компании характеризуется низким темпом роста продаж при сложившемся темпе роста отрасли. Компания на современном этапе развития уделяет мало внимания проблеме, касающейся стратегического развития, а также рекламе. Также ООО «Икс-ком» отсутствует развитая коммуникационная политика и политика стимулирования продаж. Проведенный анализ показал, что ООО «Икс-ком» недостаточно эффективно использует сеть Интернет для рекламы своих товаров.

На основании выявленных минусов ООО «Икс-ком» для повышения конкурентоспособности в 2016 году отделом маркетинга было предложено:

Создание Интернет-магазина в целях повышения эффективности деятельности предприятия;

Использование нестандартного подхода к продвижению услуг в форме сотрудничества с сетью турагентств «Виа-тур», сетью магазинов «Командор», сотрудничества с управляющими жилищными компаниями. В рамках данного подхода предлагается использовать обратную сторону чековой ленты, квитанций и путевок.

В качестве вспомогательных стандартных рекламных мероприятий также были предложены следующие: реклама в печатных изданиях; наружная реклама; реклама в полиграфической продукции.

Итак, было предложено для ООО «Икс-ком» на ряду с обычными методами продвижения создание собственного интернет-магазина в сети Internet. На основе обзора

качества услуг и цен на разработку сайтов для коммерческих организаций было выбрано ООО «Мега групп», которое оказывает качественные услуги с полным сопровождением по приемлемым ценам.

Дополнительно можно взять пакет поддержки сайта на 1 год стоимостью 5000 руб. Еще одно целесообразное решение представлено «Сайтом-Визитка». «Сайт-Визитка» включает в себя такие разделы: информация о компании, контактная информация, форма обратной связи, новости на пяти страницах с описанием товаров и услуг. ООО «Икс-ком» сможет разместить информацию о себе на порталах Москвы и Московской области.

Полученные данные представим в таблице 1 и подсчитаем общий итог затрат в таблице 2.

Таблица 1. Расчет затрат на продвижение услуг с использованием информационных технологий

Вид затрат	Исполнитель	Стоимость, руб.
Создание сайта	Компания «Мега Групп»	7.000
Техническая поддержка сайта	Компания «Мега групп»	5.000
Листинг на порталах легкой промышленности	http://procapitalist.ru и http://promvest.info/ru/catalog/lgkaya	10.500
Итого		22.500

Таблица 2. Затраты на создание системы продвижения ООО «Икс-ком»

Вид затрат	Размер затрат, руб.
<i>Единовременные затраты</i>	
Реклама в печатных изданиях	196.270
Продвижение в сети интернет	7.000
Заказ полиграфической продукции	8.152
Затраты на наружную рекламу	25.000
Итого единовременных затрат	236.422
<i>Постоянные затраты</i>	
Продвижение в сети интернет	15.500
Заказ полиграфической продукции	3.760
Итого постоянных затрат	19.260
Итого	255.682

Исходя из проведенного анализа деятельности компании, объем чистой прибыли, полученной ООО «Икс-ком» в 2015 году, составляет 1604686 руб. Поэтому величина затрат на создание системы продвижения фирмы составляет 14 % от общего объема чистой прибыли.

Проведенный анализ эффективности использования информационных систем компании «Икс-ком», а также анализ существующего сайта предприятия показал необходимость разработки стратегии для организации. В качестве основных рекомендаций по разработке стратегии организации могут стать рекомендации по оптимизации использования существующих ресурсов компании:

1. Размещение краткой информации о компании в Internet-каталогах. В интернете существует некоторое

число ресурсов, где размещается информация о различных предприятиях сферы услуг.

2. Продвижение сайта компании в сети Internet. В условиях жесткой конкуренции грамотный маркетинг — это одна из важнейших задач, которая стоит перед руководителями предприятий.

Для привлечения к своему бизнесу новых клиентов компания может прибегнуть к дорогостоящей рекламе по телевидению, по радио или в авторитетном печатном издании. Однако отличный результат можно получить при меньших затратах — для этого необходимо заказать продвижение сайта в поисковых системах.

Таким образом, проведенный анализ показал целесообразность управления стратегией развития организации на основе методов проектного проектирования.

Для того чтобы предложенная стратегия оказалась эффективной, необходимо постоянно заниматься исследованием эффективности предпринимаемых действий.

Использование предложенных мероприятий позволит не только выйти на новые, неосвоенные, в том числе и зарубежные рынки, но и повысить свой рейтинг доверия у партнеров и потенциальных инвесторов.

Литература:

1. Ананьева, Р.В. Стратегия развития компании // Транспортное дело России. — 2016. — № 8. — с. 61–65.
2. Борисова, В.Д., Сычев П.П. Особенности финансовых стратегий российских компаний // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. — 2015. — № 24. — с. 230–233.
3. Грашина, М., Дунган В. Основы управления проектами. — СПб: «Питер», 2015. — 204 с.
4. Курилов, А.А. Понятие, роль и актуальность проектного управления в России // Молодой ученый. — 2014. — № 3. — с. 299–301.
5. Павлов, К.В., Селин И.В. Стратегия долгосрочного развития производственной компании // Вестник Челябинского государственного университета. — 2016. — № 26. — с. 108–111.
6. Управление проектами / Под ред. Дж. К. Пинто — СПб: Питер, 2015. — 464 с.

Проблемы налогового стимулирования малого и среднего бизнеса в России

Стеба Наталья Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Кильметьев Ильдар Фуатович, магистрант
 Оренбургский государственный университет

Одной из важнейших целей достижения сбалансированного социально-экономического развития России является стимулирование малого и среднего бизнеса. Под налоговым стимулированием мы понимаем «целенаправленную деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по установлению ими в законодательстве о налогах и сборах налоговых льгот и иных мер налогового характера, улучшающих имущественное или экономическое положение отдельных категорий налогоплательщиков или плательщиков сборов» [1].

Стимулирование и поддержка субъектов малого и среднего бизнеса актуальны на современном этапе развития, потому что они оказывают влияние:

- на социальную сферу, которая обеспечивает занятость части населения, создание новых рабочих мест, сглаживании диспропорций развития в благосостоянии различных социальных групп населения;
- на финансовую сферу, которая связана с финансовым самообеспечением предпринимательства и членов их семей, оплатой труда наемных работников;
- на бюджетную сферу, предполагающую поступление налогов и платежей в бюджетную систему;
- на экономико-стимулирующую сферу, которая связана с увеличением числа собственников, для которых малый бизнес становится отправной точкой для дальнейшего развития;
- на инновационно-инвестиционную сферу, которая связана с разработкой и внедрением технологических, технических и организационных нововведений и инноваций [2].

Осуществляя поддержку данного субъекта рыночной экономики, Правительство РФ имеет возможность повышать уровень благосостояния населения. Однако, производительность труда малого и среднего бизнеса в РФ, по оценке Министерства экономического развития, ниже уровня развитых стран (США, Японии, стран Европейского союза) в два-три раза. Малое и среднее предпринимательство в России — это в первую очередь микробизнес (95,5% общего числа субъектов малого и среднего предпринимательства). На малые и средние предприятия приходится только 5–6% общего объема основных средств и 6–7% объема инвестиций в основной капитал в целом по стране [3].

Рассмотрим динамику развития субъектов малого и среднего бизнеса на примере Оренбургской области (рисунки 1). При сокращении количества индивидуальных предпринимателей в 2013 г. на 17% по сравнению с 2012 г. в 2014–2015 гг. наблюдается некоторый рост их числа (5,8% в 2014 г. и 7,6% в 2015 г.). Количество микропредприятий на протяжении всего исследуемого периода имеет ежегодную тенденцию к росту (25,3% в 2015 г. по сравнению с 2012 г.) при одновременном снижении количества малых и средних предприятий. Так, число малых предприятий в 2013 г. сократилось на 13,6%, в 2014 г. на 2,9%, в 2015 г., наоборот, их количество выросло на 2,8%, т. е. динамика неоднозначная. Максимальное снижение количества средних предприятий произошло в 2014 г., на 15,6%, в 2015 г. их количество снизилось на 6,3%.

Несмотря на рост абсолютной численности индивидуальных предпринимателей, количество снятых с учета

предпринимателей существенно превышает количество зарегистрированных. Статистические данные в отношении количества индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных и прекративших деятельность в течение одного отчетного периода, отсутствуют. Но если предположить, что их доля ничтожно мала и принять за внимание количество внесенных записей, отраженных в отчете ИП

«Сведения о работе по государственной регистрации индивидуальных предпринимателей», можно сделать следующий вывод: количество произведенных записей о постановке на учет в общем объеме снятых с учета в 2014 г. составило 98%, в 2015 г. — 38%, в 2016 г. — 36%. Все эти данные свидетельствуют о достаточно низком уровне «выживаемости» отечественного малого бизнеса.

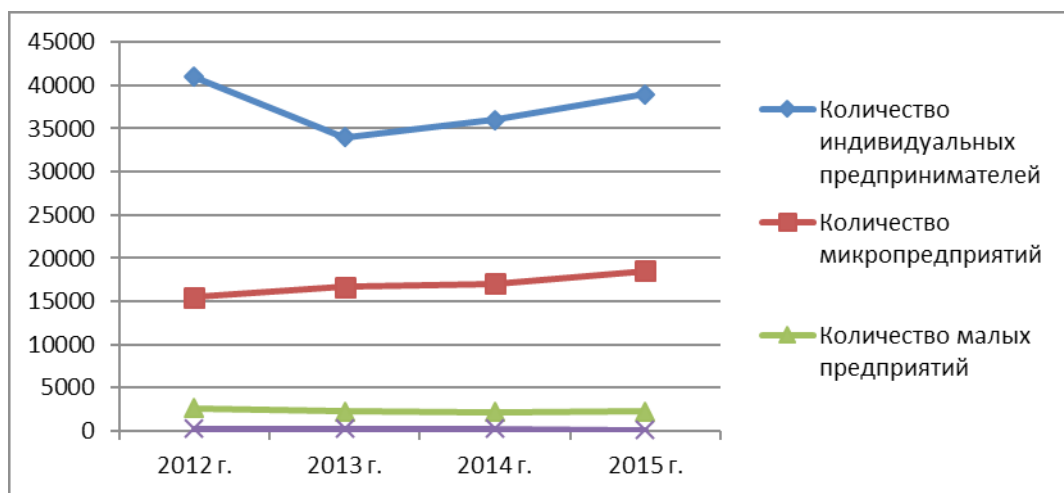


Рис. 1. Количество субъектов малого и среднего бизнеса в Оренбургской области

Следует отметить, что динамика развития субъектов малого и среднего бизнеса в Оренбургской области схожа с показателями по Российской Федерации. При общем снижении всех рассматриваемых показателей, увеличение происходит лишь в отношении количества микропредприятий, на 47,6% на всем протяжении исследуемого периода с 2012 г. по 2015 г. Доля малых и средних предприятий в обороте предприятий по экономике в целом поступательно снижается. Около одной пятой ВВП РФ, а во многих субъектах страны треть и более валового регионального продукта создаются такими организациями. Сектор малого предпринимательства сосредоточен в основном в сферах торговли и предоставления услуг населению. Средние предприятия в большей степени представлены в сферах с более высокой добавленной стоимостью — в обрабатывающей промышленности, строительстве, сельском хозяйстве.

Среди отрицательных тенденций в развитии малого и среднего бизнеса можно выделить:

- значительное количество зарегистрированных субъектов не приступают к ведению деятельности из-за сложностей в финансировании и достаточно быстро ликвидируются;

- низкие темпы развития малых предприятий в сфере промышленности, строительстве, инноваций;

- в отдельных регионах не оказывается обязательной поддержки развитию субъектов малого и среднего бизнеса [4];

- повышение ставок страховых платежей.

Государство обладает широким выбором применения различных мер налогового стимулирования. Во-первых,

меры, которые направлены на снижение налоговой нагрузки (либо налоговых издержек) налогоплательщика, осуществляющих деятельность, поощряемой государством. Во-вторых, возможно создание определенных стимулов для расширения предприятия и производства, обновления основных средств, модернизации производства, дополнительного инвестирования (ускоренная амортизация, вычеты из налогооблагаемой базы на расходы, которые непосредственно связаны с развитием производства). В-третьих, меры могут быть направлены на долгосрочные инвестиции (особые экономические зоны). Доходы инвестора обычно облагаются по пониженным ставкам, однако не смотря на эти понижения, оказывается благоприятный эффект на определенный регион. В-четвертых, нужно выделить такую деятельность налоговой политики как стимулирование добавленной стоимости. Предоставляются определенные льготы предприятиям в прямой зависимости от величины добавленной стоимости, преследуя цель увеличения роста производства, а также ограничения экспорта сырьевых ресурсов. И наконец, необходимо отметить стимулирующие методы в области пожертвования на общепользные цели (налоговые вычеты). Перечисленные меры по оказанию стимулирующего эффекта являются основными, однако их перечень открыт и государство, используя политику в области налогообложения, достигает поставленные общенациональные цели.

В Налоговом кодексе РФ нет определений понятий «малое или среднее предприятие» и «субъект малого или среднего предпринимательства». По этой причине налоговые льготы для субъектов малого и среднего бизнеса

отсутствуют, хотя в кодексе указаны особые нормативно-правовые положения, направленные на стимулирование субъектов малого и среднего бизнеса в России [5].

Налоговое законодательство России характеризуется, с одной стороны, обширным нормативным материалом, с другой — частым внесением разнообразных изменений и дополнений, т. е. нестабильностью. Объемы налоговых поступлений от этой категории экономических субъектов не столь велики, хотя малое и среднее предпринимательство затрагивает интересы весьма широкого круга лиц с точки зрения как места приложения труда и получения заработка, так и предоставления услуг и поставки товаров. От эффективности системы налогообложения зависит стабильность функционирования субъектов предпринимательства, их инвестиционная привлекательность. Таким образом, формирование рациональной системы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в настоящее время представляет слабо проработанную область налоговых отношений. В процессе налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса не принимаются во внимание финансовые возможности налогоплательщиков. При взимании налогов в рамках общего режима не в должной мере реализуется стимулирующая функция налогообложения. Специальные налоговые режимы не учитывают специфику отраслевых особенностей экономики регионов, оказывающие существенное влияние на формирование налоговой базы субъектов малого предпринимательства. Существующий ме-

ханизм налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса не соответствует современным целям и задачам налоговой политики РФ, которые в первую очередь связаны с инновационным развитием. Помимо этого, требуют дальнейшего исследования особенности налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса на региональном уровне.

Малый и средний бизнес нуждается в поддержке со стороны государства, которая в том числе должна предусматривать и эффективные налоговые инструменты по следующим причинам. Во-первых, у хозяйствующих субъектов, относящихся к среднему и малому бизнесу, издержки, связанные с уплатой налоговых платежей выше, чем у других категорий налогоплательщиков, если их исчислить на единицу полученного дохода. Во-вторых, данные субъекты экономики быстрее приспосабливаются к постоянным изменениям конъюнктуры рынка, а поэтому у них большее внимание уделяется краткосрочному, чем средне- и долгосрочному планированию. В-третьих, именно малому бизнесу принадлежит приоритет в решении проблем снижения безработицы и в формировании «среднего» класса независимых, самодостаточных граждан [4]. Таким образом, состояние и темпы развития малого и среднего бизнеса во многом зависят от налогообложения, поэтому на современном этапе назрела необходимость формирования рациональной и эффективной системы налогообложения, способствующей усилению их экономической активности и росту налоговой базы.

Литература:

1. Корень, А. В., Краубергер Ж. Ю. Специальные налоговые режимы в реализации государственной политики по поддержке малого и среднего бизнеса // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. — 2015. — № 6–3. — с. 479–483.
2. Дорошенко, А. С. Налоговое стимулирование малого бизнеса в России: оценка результатов // *Вестник Томского государственного университета*. — 2010. — № 339.
3. Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев утвердил Стратегию развития малого и среднего бизнеса (МСБ) в РФ на период до 2030 года // <http://www.dairynews.ru/news/medvedev-podpisal-strategiyu-razvitiya-malogo-i-sr.html>
4. Воронина, Л. И. Теоретические и прикладные аспекты организации и ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства // *Аудитор* — 2016. — N 6. с. 38–49.
5. Митрофанова, И. А. Налоговые льготы как форма государственной поддержки малых инновационных предприятий / И. А. Митрофанова, Ю. И. Волкова // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2011. — № 48. — с. 39–45.

Проектный менеджмент во Вьетнаме

Фунг Ле Туэт Май, студент;

Пешкова Ольга Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет

На сегодняшний день в организациях формируется и реализуется все больше проектов. Для их осуществления необходимы специальные команды проектных менеджеров для успешного создания, реализации и завершения проекта, а также обеспечения условия жизнеспособности всех его результатов. Экономические, социальные, политические и другие вопросы решаются более продуктивно при применении управления проектами.

Управление проектами — это осуществление планирования, организации, мониторинга и контроля за всеми аспектами проекта, и, кроме того, мотивация каждого его участника с целью выполнения поставленных задач в установленное время, с согласованной стоимостью и качеством работы. Управление проектом является использованием определенных знаний, методов, а также инструментов с целью удовлетворения либо увеличения требований и ожиданий от проекта каждого заинтересованного лица.

Понятие управление проектами применяют, чтобы описать организацию процесса реализации. Проектный менеджмент ориентирован на использование системы мероприятий, которые направлены на достижение конкретного результата в назначенное время, а также на осуществление стратегических целей.

Любой проект будет провален, если не будут соблюдены эффективные принципы и методологии по управлению проектами для его осуществления. Этому существует много доказательств по всему миру и лучше всего это прослеживается в развивающихся странах, где обязательные навыки еще не были как следует развиты в процессе управления проектами. Развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона, экономика которых стала ориентироваться на рынок, прошли через годы экономического роста в результате необходимости усовершенствования всех аспектов проектного менеджмента для ускорения осуществления стратегии индустриализации, модернизации и глобализации посредством выполнения улучшений всех видов проекта и диверсификации промышленности. В результате, управление проектами как профессия стала быстро распространяться за последние годы в этих развивающихся странах.

Существуют некоторые факторы, которые могут послужить барьером для успешного осуществления проекта в развивающихся странах, включая политические и социальные системы, культурные запреты и недостаток финансовых средств. Однако влияние таких факторов может уменьшиться с успешным выполнением проекта. Вьетнам со своей политикой открытой экономики считается одной из стран с самым высоким экономическим ростом за по-

следние десять лет. В стране сумели выявить эффективный путь применения управления проектами для достижения успешного выполнения проекта, с использованием технологий, позаимствованных из опыта других более развитых стран.

Для увеличения темпов экономического роста с выполнением значительного числа инфраструктурных проектов развивающиеся страны полагаются на различные типы финансирования, к примеру, из Official Development Aid (ODA), the Asian Development Bank (ADB), Japan's Overseas Economic Cooperation Fund (OECF), the World Bank (WB), и других инвесторов, финансовые ресурсы которых направлены на эффективное управление финансируемых проектов. Международная программа помощи для развивающихся стран имеет глобальные масштабы.

С 1986 года Вьетнам запустил политику открытой экономики для перестройки экономики, ориентированной на рынок. Проектный менеджмент начал свое распространение с целью развития в стране навыков тысяч менеджеров проектов, а также для становления Вьетнама индустриальной страной к 2020-ому году. Однако это не увенчалось успехом из-за недостатка поддержки данной сферы, финансирования для обучения новых специалистов и других факторов. Вследствие этого, хотя в стране и все более осознают важность получения высокого качества и достижения успеха, необходимо продвижение обучения специалистов умениям проектного управления в эру глобализации и высокой международной конкуренции.

Развивающиеся страны могут находиться на разных этапах развития проектного менеджмента, но все они, особенно Вьетнам, разделяют общее стремление усовершенствовать управление их проектами в промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте и в сфере услуг путем модернизации обучения проектному менеджменту для их специалистов по управлению проектами. Они все больше и больше осознают важность эффективных технологий управления проектами в эру глобализации бизнеса и высокой международной конкуренции. Однако, успех в решении проблем, касающихся передачи технологий управления, может быть достигнут лишь в случае, если проблемы, вызванные вышеупомянутыми сложностями, будут преодолены.

Положение в сфере проектного менеджмента во Вьетнаме похоже на ситуацию, сложившуюся во многих развивающихся странах.

Негативными вопросами, имеющими важное значение, являются:

— Частые противоречия с точки зрения запланированных сроков завершения проектов и существующих

доступных возможностей, что приводит к нарушению проектных планов и запланированных дат завершения проекта;

- Отсутствие концепции командной работы из-за индивидуальных интересов и амбиций члена команды;
- Неэффективное управление субподрядчиками;
- Жесткие вертикальные организационные структуры и назначение персонала, непригодного для рыночной экономики;
- Плохой контроль над осуществлением проекта;
- Низкий уровень профессиональной подготовки в управлении проектами в высших учебных заведениях;
- Существующие методологии управления проектами бесполезны для эффективного и практического применения;
- Отсутствие активного обмена идеями, касающимися концепций и методологий обучения управлению проектами;
- Отсутствие подходящих учебных материалов и поэтапной подготовки в области современного управления проектами.

Вьетнамская рыночная экономика — это развивающаяся плановая и рыночная экономика. С середины восьмидесятых годов, пройдя через период перестройки, официально названный «Дой Мой», Вьетнам сделал сдвиг с высоко централизованной плановой экономики к смешанной экономике, при которой используются оба, директивное и ориентировочное, планирования в пятилетнем плане. После этого периода состояние экономики страны значительно улучшилось. За последний год показатель ВВП достиг 220 миллиардов долларов [1], и Вьетнам был глубоко интегрирован в мировую экономику. Большинство вьетнамских предприятий — малые или средние. Вьетнам стал ведущим экспортером продукции агрокультурной промышленности, а также начал привлекать к себе иностранных инвесторов из Юго-Восточной Азии. Сейчас многие индустрии осуществляют свою деятельность во Вьетнаме. Соглашение АСЕАН, некоторые двусторонние соглашения и подписанное недавно соглашение о свободной торговле между Европой и Вьетнамом также способствуют росту экономики страны.

С подписанием соглашений о свободной торговле, во Вьетнаме ожидается сотрудничество с государствами по всему миру. Ко всему прочему, для предоставления новых возможностей для инвесторов и улучшения благосостояния для растущего среднего класса во Вьетнаме налаживание международных связей является главной задачей вьетнамской инфраструктуры. Для этого компании в стране начали искать пути к продвижению, что поспособствовало созданию новых проектов и стратегий.

Так как международная торговля в основном сосредоточена на морском транспорте, рост числа портов и расширение существующих является главными целями для государств, ищущих пути понизить время перевозки и уменьшить расходы. Вьетнам находится в удобном месте для строительства портов и развития морского транспорта,

из-за чего и началось создание проектов, связанных с морской торговлей.

Главным проектом, нацеленным на увеличение вьетнамских торговых возможностей, стал проект по порту Ван Фонг [2]. Официально строительство порта началось в 2007 году, однако вскоре выделенные средства закончились. Несмотря на это, данный проект масштабен и может стать ключевой инвестицией для тех, кто решит вложиться в него, так как по завершении проекта Ван Фонг будет самым крупным портом во Вьетнаме.

Вьетнамское правительство в настоящий момент работает над увеличением масштабов и поднятием эффективности проектов инфраструктуры через иностранные и государственные инвестиции с помощью публично-частного партнерства и приватизации государственных предприятий. Чтобы страна сохранила свой статус производственного узла, правительство уделяет особое внимание транспортным и энергетическим проектам в промышленных зонах. Для снижения пробок в крупных городах, таких как Ханой и Хошимин, также ведутся крупные проекты в области общественного транспорта.

В 2016 году руководство выпустило список проектов, открытых для иностранных инвестиций [3], в том числе:

- Модернизация и строительство дорог, мостов и железных дорог;
- Увеличение мощности и надежности электрических сетей в Ханое и Хошимин;
- Строительство и развитие промышленных парков и комплексов;
- Расширение существующих возможностей порта.

Управление проектами, как профессия, еще не особо развита во Вьетнаме. Здесь нет государственных или международных ассоциаций по управлению проектами. Некоторые иностранные специалисты сферы управления стараются распространить проектный менеджмент в стране, однако управление проектами остается непопулярным видом деятельности. По этой причине было принято решение о начале переговоров IPMA (International Project Management Association) и ключевых заинтересованных лиц из правительства, высших учебных заведений, а также лиц, работающих в коммерческой и промышленной сферах. На переговорах обсуждалось создание государственной ассоциации по управлению проектами во Вьетнаме, которая вероятно станет частью IPMA в начале 2018 года [4].

Сейчас International Project Management Association (IPMA) находится в процессе создания филиала во Вьетнаме. IPMA является первой мировой ассоциацией по управлению проектами, основанной в 1965 году. Входящие в неё государственные ассоциации объединяются для решения вопросов и достижения профессиональных целей в проектах и успеха в бизнесе. Филиал во Вьетнаме будет называться The Institute of Project Management, Vietnam (IPMV) [4].

Управление проектом применяется не только в экономике, а позволяет более эффективно решать социальные,

экологические, политические, технические, психологические, международные и другие вопросы. Развитие профессиональной государственной ассоциации по управлению проектами во Вьетнаме, входящей в международную ас-

социацию, обеспечит особое внимание развитию и достижению успеха проектного менеджмента в стране, что принесет пользу правительству, экономике и всей вьетнамской общественности в целом.

Литература:

1. ВВП на душу населения (на основе ППС) // Мировой атлас данных. URL: <http://knoema.ru/atlas/Вьетнам/GDP-per-capita-based-on-PPP> (дата обращения: 2.06.2017).
2. Cang Van Phong // BaoSaiGon. URL: <http://www.sggp.org.vn/> (дата обращения: 2.06.2017).
3. THE LIST OF VIETNAM'S NATIONAL PROJECTS // Embassy of the SRV. URL: <http://vietnamembassy-usa.org/Projects/List> (дата обращения: 1.06.2017).
4. PMV // IPMA. URL: <http://www.ipma.world/> (дата обращения: 1.06.2017).
5. Нгуен Дык Льюй. Управление проектами. — Ханой: Ханой Ин, 2016. — 163 с.
6. Ха Ван Тхиен. Проекты Вьетнама. — Тхай Бинь: Ван Ки, 2016. — 116 с.

Современные тенденции рынка сбыта товаров DIY

Чашленкова Анастасия Михайловна, магистрант

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Жилищное строительство является основным драйвером развития рынка сбыта строительных и отделочных материалов и товаров DIY («Do it yourself»), однако, в 2016 году данная отрасль продемонстрировала снижение показателей. Так, в 2016 году введено в эксплуатацию 1156,5 тыс. квартир общей площадью 79,8 млн. кв. метров, что составило 93,5% к соответствующему периоду предыдущего года (в 2015 году было введено 85,3 млн. кв. метров жилья, 101,4% к 2014 году) [1].

Следовательно, сокращение объемов строительства напрямую влияет на развитие рынка сбыта строительных и отделочных материалов, так, стабильная тенденция к росту на рынке сбыта строительных материалов в 2011–2014 гг., при среднегодовых темпах роста в 18%, сменилась спадом в 11% в 2015 г., в 2016 г. темпы снижения оцениваются в 10% [2], отмечают эксперты аудиторской компании КРМГ. Что касается восстановления отрасли, ожидается, что оно будет происходить умеренным темпом, со средним показателем роста в 2–3% в год, вплоть до 2020 г.

Если рассматривать тенденции рынка более детально, то в 2016 г. на розничном рынке сбыта строительных и отделочных материалов существенно снизились продажи материалов для строительства и черновой отделки (Hard DIY), в то время как отделочные материалы (Soft DIY) продемонстрировали не столь значительное снижение. Данная тенденция объясняется тем, что ввод жилых домов в эксплуатацию в 2016 г. снизился более чем на 10%, соответственно, покупатели активно ограничили закупку материалов Hard DIY, но менее активно ограничивали потребление материалов Soft DIY для мелких строительных работ (плитка, обои, лакокрасочные материалы).

Однако, несмотря на кризис, главные игроки на рынке сбыта товаров DIY не снизили темпы по строительству и введению в эксплуатацию новых гипермаркетов и продолжили повышать количество торговых площадей. Совокупный прирост торговых площадей в 2015 г. составил около 225 тыс. кв. метров, другими словами, было открыто 27 новых гипермаркетов. За первое полугодие 2016 г. было открыто 14 гипермаркетов, но 6 неэффективных гипермаркетов было закрыто.

Чтобы оценить влияние внешней макросреды на рынок сбыта строительных материалов целесообразно провести PEST анализ.

PEST анализ проводится по классической методике, сначала выделяют основные факторы, которые могут повлиять или уже влияют на рынок, разбитые на 4 группы: политические (Political), экономические (Economic), социально-культурные (Socio-cultural) и технологические (Technological) (см. табл. 1).

Проведенный выше анализ показывает, что рынок строительных материалов подвержен изменениям внешней макросреды; наиболее сильно на него влияют экономические и социально-культурные факторы, в целом способствующие развитию рынка в долгосрочной перспективе.

Одной из главных положительных тенденций развития рынка сбыта строительных и отделочных материалов стало активное развитие онлайн-канала продаж.

На рынке интернет-торговли наблюдается увеличение доли лидеров, так, бренды Leroy Merlin и OBI продолжают развивать ранее запущенные интернет-магазины. За 2016 г. компания «Леруа Мерлен Восток» разместила более 38 тыс. товаров в онлайн-каталоге, что полностью покрывает ассортимент гипермаркетов, к заказу на сайте

Таблица 1. PEST-анализ рынка строительных материалов

Описание фактора	Влияние фактора	Направление и степень влияния, балл
Политические факторы		1
Расширение ограничительных экономических и политических мер, введенных по отношению к России	Изменение условий сотрудничества со странами-экспортерами	-1
Обновление жилищного фонда государством	Потребность в ресурсах для строительства	2
Экономические факторы		2
Прогноз увеличения объема рынка интернет-торговли	Ужесточение конкуренции на рынке онлайн-торговли строительными материалами	3
Сокращение оборота розничной торговли	Сокращение числа мелких розничных торговцев; уход с рынка неэффективных игроков	1
Повышение уровня инфляции, рост цен	Снижение реальных располагаемых денежных доходов населения	-3
Укрепление рубля и стабилизация курса валют	Развитие банковской сферы, кредитование покупок	1
Социально-культурные факторы		2
Склонность к экономии денежных средств	Переход на СТМ розничных сетей, интерес к дешевым товарам	-1
Возрастание времени принятия решения о покупке	Предварительный поиск и изучение товаров в интернете	1
Склонность к покупке импортных товаров	Стабильный спрос на импортные товары	2
Технологические факторы		1
Широкое распространение сети Интернет	Накопление опыта покупок в интернете, увеличение активности в сфере использования мобильного интернета	2
Уровень инноваций в отрасли	Отсутствие предпосылок к появлению новых технологий	-1

доступно более 85% товаров из каталога. Также компания «Леруа Мерлен Восток» к концу 2017 г. планирует запуск функции доставки товаров во всех городах присутствия своих магазинов. Компания ОБИ в 2016 г. запустила интернет-магазин с возможностью доставки на дом в Москве. Среди российских компаний, «СТД Петрович» запустила полноформатный магазин в Москве, став тем самым мультимедийным ритейлером с собственным интернет-магазином и call-центром.

Как отмечают эксперты информационного агентства INFOline, при сохранении и наращивании темпов роста «СТД Петрович» в ближайшие 2–3 года сможет войти в ТОП DIY-ритейлеров России [3]. Также, в 2016 году свои интернет-магазины запустили торговые сети «К-Раута Рус», «Бауцентр Рус», «Домовой» и другие.

Остановимся подробнее на рынке электронной коммерции товарами DIY. Сегмент продаж товарами DIY в интернете меньше подвержен кризисным тенденциям на рынке, объясняется это несколькими поведенческими факторами: предпочтение потребителей делать ремонт вместо приобретения нового жилья и проводить отпуск не за границей, а на своей даче; таким образом, снижение платежеспособности населения имеет не столь значительное влияние на данный сегмент рынка.

По оценкам исследовательского агентства Data Insight, самым быстрорастущим по количеству интернет-магазинов сегменты являются: товары для ремонта и строительства, товары для дома, оборудование и инструменты; по предварительным данным количество онлайн-магазинов в среднем растет в 2 раза в год.

На рынок интернет-торговли выходит все больше офлайн-компаний, которые все больше инвестируют, приобретают экспертизу и технологии на рынке, тем самым обеспечивая себе серьезный рост.

Стоит отметить, что категория товаров DIY является самой оффлайновой. Так, 51% покупателей предпочитают покупать чисто в оффлайне; больше 23% покупателей выбирают товар в онлайн, а приобретают уже в традиционном оффлайне; 20% покупок происходит в интернете; 4% покупателей выбирают в оффлайне, а покупают в интернет-магазине.

Из этого можно сделать вывод, что более эффективной моделью на рынке является сочетание офлайн и онлайн формата магазинов.

Поведение покупателей на рынке интернет-торговли тоже претерпевает изменения: растет время принятия решения о покупке, увеличивается количество устройств, с которых осуществляется поиск товаров, цена же,

по-прежнему, остается важнейшим фактором для большинства покупателей.

Интерес покупателей интернет-магазинов к товарам DIY с марта 2015 года вырос на 28%, это означает, что на рынке строительных материалов также стремительно растет и конкуренция.

Еще одной уникальной тенденцией для рынка DIY в интернете является распределение покупателей по возрасту: чем старше покупатель, тем больше он совершает онлайн-покупок. Во всех остальных категориях люди от 25 до 34 лет совершают больше покупок в онлайн-пространстве, чем люди старшего поколения.

Очевидно, что ремонтом больше озадачены люди в более взрослом возрасте, чем в юном.

Кроме возраста на количество покупок влияет регион проживания, опыт покупок в интернете и финансовое состояние. Так, согласно исследованиям компаний PayPal и DataInsight доля покупателей, совершивших последнюю по времени покупку:

— в Москве и Московской области (28%) и Северо-Западном ФО, включая Санкт-Петербург (23%);

— среди пользователей, стаж покупок в интернете которых более 10 лет (24%);

— онлайн-покупатели с доходом более 100 тыс. руб. на семью (18%) [4].

Условно целевую аудиторию рынка строительных материалов можно разделить на две довольно обширные группы:

1. Профессиональные покупатели. Чаще всего они интересуются категориями электроинструмента и стро-

ительными материалами, которые нужны до отделочной стадии; имеют небольшой опыт онлайн-покупок. В роли профессиональных покупателей выступают подрядчики, монтажные и строительные бригады.

2. Покупатели-домохозяйства. Интересуются отделочными материалами, товарами для дома и сантехникой; имеют приличный опыт покупок в Интернете, чувствительны к акциям и распродажам. Главным мотивирующим фактором покупок в Интернете считают экономию денег и выгодные цены; в меньшей степени: экономию времени и удобство покупок, возможность найти редкие товары, полноту предоставляемой информации о товарах и большую вероятность правильного выбора.

Покупателями строительных материалов в интернете чаще всего являются мужчины с доходом выше среднего.

Описанные характеристики целевой аудитории свидетельствуют о том, что компаниям на рынке строительных материалов, зачастую, сложно создать лояльность к своему бренду, потенциальные потребители остро реагируют на изменения цены, и, в следствие этого, способны в любой момент переключиться на другой бренд, предлагающий низкие цены.

Таким образом, проведенный выше анализ российского рынка строительных материалов, показывает, что данный рынок сильно коррелирует с состоянием реальных денежных доходов населения и поведением целевой аудитории и, в целом, результаты анализа позволяют уяснить суть и основные тенденции этого рынка, создать общую картину данного вопроса.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 18.03.2017)
2. Официальный сайт компании KPMG [Электронный ресурс] // Обзор затрат на строительство и строительные материалы в России / Режим доступа: <https://home.kpmg.com/ru/ru/home/insights/2017/01/building-and-construction-materials-costs.html>. (дата обращения: 19.02.2017)
3. Официальный сайт новостного портала РБК [Электронный ресурс] // Как DIY-ритейлеры растут на падающем рынке / Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/articles/23/08/2016/562950001006837.shtml>. (дата обращения: 04.04.2017)
4. Официальный сайт исследовательского агентства DataInsight [Электронный ресурс] // DIY и товары для дома. Продажи онлайн 2015–2016 / Режим доступа: <http://www.datainsight.ru/DIYHouseHoldProducts2016>. (дата обращения: 10.02.2017).

Управление конфликтами как элемент стратегии менеджмента в достижении качества профессиональной деятельности

Чебаева Луиза Павловна, ординатор;
 Насретдинова Ляля Минигалеевна, кандидат педагогических наук, доцент;
 Хусаенова Альбина Ауфатовна, кандидат педагогических наук, доцент
 Башкирский государственный медицинский университет

Конфликт — способ социального взаимодействия между людьми при столкновении противоположных взглядов, точек зрения, интересов.

Когда люди работают в коллективе, в любой ситуации существует возможность конфликта между ними. В иерархически сложных организациях частота возникновения конфликтов возрастает с увеличением числа уровней организационной структуры, а также по мере того, как организация становится более специализированной. Возможность возникновения конфликтов увеличивается и в тех случаях, когда работа разных людей тесно взаимосвязана или зависит друг от друга. В учреждениях здравоохранения врачи и медицинские сестры работают в тесном сотрудничестве и зависят друг от друга в предоставлении информации о пациенте, лечении его результатах. В такой ситуации может быть немало конфликтов. Итак, конфликт в учреждениях здравоохранения может возникнуть, когда сотрудники:

- Не имеют одинаковой информации и в результате по-разному определяют проблемы и расставляют приоритеты;
- Имеют разные точки зрения относительно их власти и полномочий;
- Имеют разные цели и задачи;

— Применяют разные стратегии для осуществления взаимоприемлемой цели. В такой ситуации у сторон цель одна, но имеются разногласия по поводу путей ее достижения;

— Придерживаются различных принципов, убеждений, ценностей, по-разному понимают этические обязательства, что приводит к разногласиям относительно выбора целей и методов осуществления ухода за пациентом;

— Цели взаимодействующих сотрудников несовместимы, имеются разногласия относительно распределения ресурсов;

— Один сотрудник испытывает сильную потребность в автономии (независимости, свободе действий или решений), а другой — в правилах и предписаниях;

— Несовместимость личных качеств, установок, позиций или поведения людей;

— Один сотрудник считает определенное положение важным, а другой — нет;

— От двух индивидов требуют выполнения одной и той же задачи в одно и то же время, или роли двух людей частично перекрываются.

Конфликт может проявляться в различных формах. Некоторые из наиболее часто встречающихся форм представлены на рис. 1.



Рис. 1. Схема развития конфликта

Любой конфликт, разворачиваясь во времени и пространстве, отличается своеобразием. Однако все конфликты имеют общие черты, в частности, от возникновения до разрешения проходят пять стадий. Руководители служб должны применять эти знания для анализа конфликтной ситуации и определения подходящих методов управления [1].

На первом этапе — скрытого конфликта он еще не развился, но имеются условия для его возникновения. Такие условия могут появиться в группе, за ее пределами и др. Если руководитель лечебного учреждения осознает, что существуют условия, которые могут вызвать конфликт, например планируемые нововведения, он может разработать способы предотвращения или ограничения конфликта до его перехода во вторую стадию.

Осознаваемый конфликт — развитие понимания напряженной ситуации. На этой стадии осознание конфликтной ситуации может как обсуждаться, так и не обсуждаться открыто. В зависимости от понимания, восприятия людьми ситуации ей может быть дана точная или ошибочная оценка. Точность оценки ситуации зависит от знаний и информации, которыми человек располагает, и оказывает влияние на его представление о степени значимости потери или угрозы. Основываясь на своем восприятии, понимании ситуации, человек может сделать выбор между игнорированием потенциального конфликта, сдерживанием конфликта или принятием решения о том, какие условия необходимо изменить.

Ощущаемый конфликт — третья стадия процесса конфликта. На этой стадии ощущаются чувства, эмоции, свя-

занные с конфликтом. Люди с доверительным отношением вряд ли будут совершать действия, провоцирующие конфликт. Другие могут испытывать чувства гнева, раздражения, враждебности, страха и недоверия, пытаться защитить себя, утаивая информацию, проявляя агрессивность. Другой вариант: люди могут осознавать наличие конфликта, но не ощущать его и не выражать эмоции по этому поводу. Они рассматривают конфликт как проблему, которую необходимо решить. Кроме того, некоторые сотрудники могут ощущать конфликт, но не способны идентифицировать его источник.

Явный конфликт, четвертая стадия — конфликтная ситуация как следствие существующих условий, понимания, восприятия, чувств и эмоций проявляется в поведении вовлеченных в конфликт сотрудников. Поведение людей частично может зависеть от стереотипов, сформировавшихся в течение их жизни, а частично — от их знаний и опыта. Некоторые сотрудники могут быть раздражены, агрессивны и враждебны. Другие — занять пассивную позицию или вести себя отстраненно. Сотрудники, развившие в себе навыки решения проблем, будут способны реагировать на конфликтную ситуацию менее эмоционально, т. к. они больше сосредоточены на проблеме, нежели на сторонах, вовлеченных в конфликт.

Конфликт может быть сдержан, когда одна сторона наносит поражение другой, или разрешен, когда обе стороны приходят к взаимному согласию относительно какого-то решения и его реализации. Разрешение конфликта зависит от применяемых стратегий и подходов.

Литература:

1. Баймуратов, Т.Р., Насретдинова Л.М., Хусаенова А.А. Конфликтные ситуации в студенческой среде // Молодой ученый. — 2016. — № 8. — с. 872–873.

О тенденциях консолидации банковского сектора России

Чигирёва Екатерина Владимировна, магистрант;

Греков Игорь Евгеньевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой
Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева

В последние годы наблюдается тенденция консолидации банковского рынка. Происходит укрупнение банков из числа Топ-50, то есть крупные банки становятся еще крупнее. Связано это с процессами поглощения более мелких банков. Следует отметить, что такая тенденция может грозить поддержанию и развитию конкуренции на банковском рынке России. Существующие диспропорции в развитии российской банковской системы, в частности, неравномерность ее территориального развития, могут усиливаться в случае продолжения укрупнения банков.

Существует точка зрения, что рынок может самостоятельно отрегулировать, какое количество банков необходимо стране. Действительно, если посмотреть на этапы развития банковского рынка, то после периода значительного роста числа банков в 90-х годах XX века наступил этап консолидации банковского капитала, который продолжается и сейчас. Количество банков уменьшилось на этом этапе в несколько раз и в настоящее время составляет уже около 600, против 2500 в 1998 году. Таким образом, рыночные механизмы действительно работают, поскольку реорганизация является важным элементом

хозяйственной жизни, представляя собой способ оптимизации предпринимательской деятельности в зависимости от изменений рынка [1].

Однако в отношении национальной банковской системы можно утверждать, что существуют множество проблем, снижающих ее устойчивость, среди которых, например, большое количество банков, ведущих нелегальные или полунелегальные операции, несовершенство нормативно-правовой базы и т. д. Поэтому повысить устойчивость и конкурентоспособность банковской системы без вмешательства центрального банка невозможно. Только Банк России, осуществляя регулирование и надзор за банками на макроуровне, способен устранить дисбалансы в российском банковском секторе в целях повышения его устойчивости, в том числе путем стимулирования упорядоченной консолидации.

Кроме этого, стимулирование процессов слияний и поглощений в банковском секторе относится к числу стратегических задач создания в России конкурентоспособной банковской системы [2]. Однако, при этом официальных заявлений со стороны Банка России о необходимости проведения консолидации в банковском секторе до сих пор нет. Показательным является заявление Председателя Центрального банка РФ Набиуллиной Э. С., сделанное в июне 2013 г. о том, что не разумно искусственно консолидировать банки, увеличивая требования к размеру капитала. Также, международных стандартов по количеству банков не существует, а главное требование к банкам — они должны быть хорошими [3]. В то же время, Центральный банк считает необходимым усилить надзор над фактическим соблюдением нормативов банковской деятельности. Ужесточение Центральным банком надзорных мер направлено именно на стабилизацию российской банковской системы, ее укрепление и повышение прозрачности. При этом активи-

зация сделок слияний и поглощений среди банков как цель регулятором не ставится, хотя это само собой подразумевается как следствие более жесткой политики регулятора.

Статистика Банка России свидетельствует о сокращении числа банков за последние годы. Общее число действующих кредитных организаций (далее — КО) сократилось за 16 лет на 55%: с 1311 на 01.01.2001 г. до 600 на 01.05.2017 г. Основная причина состоит в их финансовой неустойчивости и проведении операций сомнительного характера. В этой связи Банк России регулярно «отсеивал» с банковского рынка кредитные организации, не выполнявшие нормативные требования.

Следует отметить, что начиная с конца 2013 года, сокращение количества кредитных организаций стало носить невиданные до этого масштабы, что сразу же было охарактеризовано, как «очистка банковского сектора». Количество ликвидированных банков в 2014 г. составило 95, в 2015 году — 105, а в 2016 году — 112. За 5 месяцев 2017 года уже ликвидировано 33 банка (рисунок 1).

Отзыв лицензий затрагивает не только мелкие, но и крупные банки, входящие в ТОП-100. Одним из таких банков был Мастер-Банк, который по объему вкладов физических лиц занимал 41 место среди российских банков. Крупными банками также были Инверсбанк, банк «Транспортный» и др.

Кроме того, сокращение числа кредитных организаций обусловлено наличием объединительных процессов: по состоянию на 01.12.2016 г. в российском банковском секторе произошла реорганизация 499 кредитных организаций, в основном, в форме присоединения путем преобразования их в филиалы других банков — 389.

Следует обратить внимание на то, что зависимость числа сделок слияний и поглощений в российском банковском секторе от кризисных явлений оценивается как до-

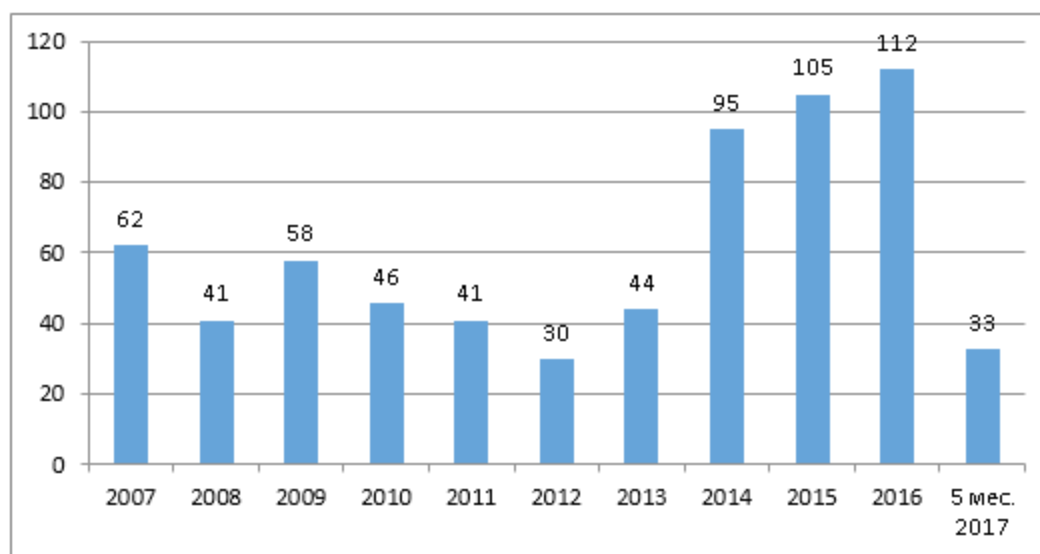


Рис. 1. Количество банков, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензии Банком России в период с 2007 по 2017 гг. (по данным портала [www. banki. ru](http://www.banki.ru))

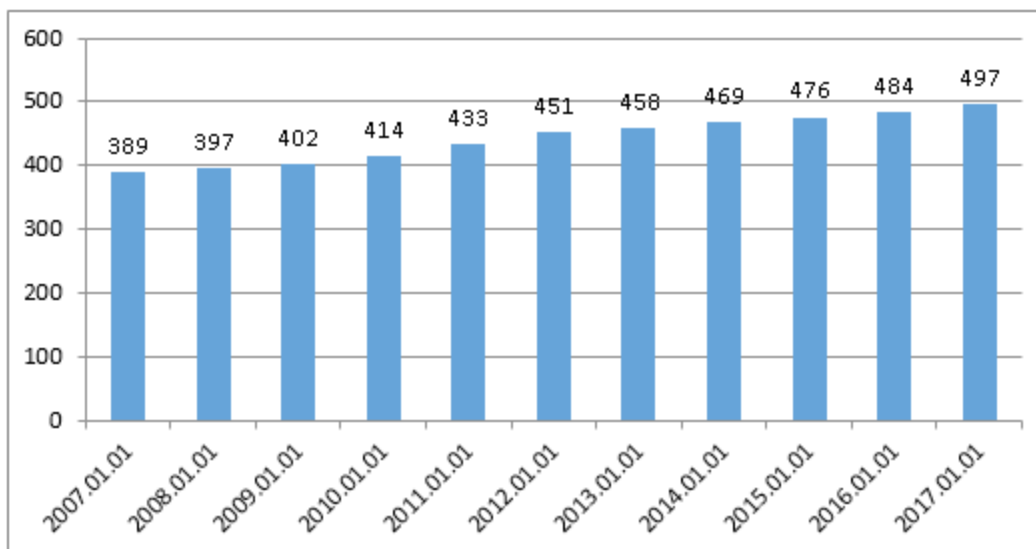


Рис. 2. Реорганизация кредитных организаций в форме присоединения (по данным Банка России)

статочно невысокая, что может свидетельствовать о наличии иных причин заключения таких сделок (рисунок 2).

Из рисунка видно, что политика Банка России практически не повлияла на динамику количества реорганизаций в банковском секторе. В качестве одной из основных причин такой низкой активности на рынке слияний и поглощений является отсутствие у Банка России специальных мер, направленных на консолидацию в российском банковском секторе. Еще одной причиной можно назвать то, что более крупные кредитные организации заинтересованы в присоединении/поглощении более мелких банков,

но при условии их удовлетворительного финансового состояния. Однако на российском банковском рынке работает большое количество финансово неустойчивых банков с низким качеством активов.

Таким образом, в настоящее время действительно осуществляется «очищение» банковского сектора от банков с низкокачественными активами, которые ликвидируются и не подлежат реорганизации. Такая политика Банка России должна способствовать росту устойчивости банковского сектора и расчистить рынок для сделок по слиянию и поглощению, осуществляемых естественным путем.

Литература:

1. Аксаков, А. Г. Консолидация в банковском секторе: финансовый кризис и новое финансовое законодательство // Финансы и кредит. — 2008. — № 48 (336).
2. Зорина, Т. Н. Изменение институциональной структуры банковского сектора России в результате сделок слияния и поглощения в условиях финансового кризиса // Финансы и кредит. — 2009. — № 43 (379).
3. Интервью Председателя Банка России Э. С. Набиуллиной информационному агентству «Рейтер» // Пресс-служба Банка России. — 24.06.2013.

Сохранение прибыли при внедрении Базеля III

Шакиров Ришат Фанельевич, магистрант
Тюменский государственный университет

Переход на Базель III запланирован на 2012–2019 года. Страны по всему миру запаниковали. Европа стала следить за США о введение поэтапной реализации регулирования капитала. В свою очередь США наблюдает за эволюцией государственного надзора над европейскими коммерческими банками. Причина в том, что

каждое государство не желает потерять конкурентоспособность на мировом рынке.

Но нашлись страны, которые сразу поддержали введение третьей части Базеля. Одной из таких стран явился Китай. Причиной этому служит желание заменить высоко рисковые активы на золото. В Базеле указано, что этот ме-

талл является очень надежным финансовым активом. На протяжении многих лет цены на золото повышаются.

В последнее время Китай является активным импортером, а также добывает жёлтый металл в больших количествах. В таблице 1 мы видим значительный объем и прирост. [3]

Также многие эксперты выдвигают гипотезу о том, что Базель III разрабатывался под лоббированием семьи Ротшильдов, имеющая огромный запас золота и желающая восстановить Бреттон-Вудскую систему.

В Российской Федерации банки также обеспокоены потерей прибыли и конкурентоспособности, а также дефолта или отзыва лицензии из-за ожесточения надзора. Особенно это волнует мелкие и региональные банки. Эти кредитные организации имеют маленькую диверсификация активов, с преимущественным преобладанием высоко рискованных активов.

В таблице 2 приведены банки с высокой долей кредитного портфеля в активах. [1]

Прибыль — важный источник увеличения собственного капитала. В таблице 3 приведена информация о самых прибыльных банках с данными о наращивании капитала с помощью прибыли. [1]

На данный момент из 604 действующих банка 163 являются убыточными. Фактором уменьшения убытка является прибыль. Но убыток не всегда означает факт, что прирост собственного капитала не будет совершён.

Центральный банк перечисляет нам факторы, которые будут приносить банку прибыль — это чисто % и чисто комиссионные доходы, чистый доход от операций с иностранными валютами, а также прибыль от операций с ценными бумагами, их переоценке. Также Банк России нам выдает список операции, которые снизят прибыль: пополнение резервов на возможные потери, минус восстановленные резервы; чистые расходы на операции с ценными бумагами, их переоценки; и затраты на обеспечение деятельности банка.

На рисунке 1 представлены результаты, и доли факторов прибыли кредитных организаций в России. [2]

Таблица 1. Золотые резервы стран в тоннах и их доля в общем объёме национальных резервов (данные Всемирного золотого совета по состоянию на январь 2017 года)

№ (2016)	Страна/организация	1970	1980	1990	2000	2010	2016	Доля в %
1	США	9839,2	8221,2	8146,2	8136,9	8133,5	8133,5	75,9
2	Германия	3536,6	2960,5	2960,5	3468,6	3401	3377,9	69,5
3	МВФ	3855,9	3217	3217	3217,3	2814	2814	
4	Италия	2565,3	2073,7	2073,7	2451,8	2451,8	2451,8	68,4
5	Франция	3138,6	2545,8	2545,8	3024,6	2435,4	2435,8	66,2
6	Китай	...	398,1	395	395	1054,1	1842,6	2,3
7	Россия	384,4	788,6	1614,3	16
8	Швейцария	2427	2590,3	2590,3	2419,4	1040,1	1040	6,1

Таблица 2. Доля кредитного портфеля в активах банков на 01.01.2017

№	Название банка	Кредитный портфель (тыс. руб.)	Активы-нетто (тыс. руб.)	Доля кредитного портфеля в активах нетто %
1	Банк Сберегательно-кредитного сервиса	153714207	155249349	99%
2	Сетелем Банк	106911755	111667149	96%
3	Банк ПСА Финанс РУС	5834370	6206649	94%
4	Русский Национальный Банк	4116355	4399919	94%
5	Русфинанс Банк	99393795	107031225	93%
6	Тойота Банк	49082449	53995804	91%
7	Национальная Факторинговая Компания	12316934	13619720	90%
8	Банк Экономический Союз	3178882	3539296	90%
9	РН Банк	56378908	63263712	89%
10	Фольксваген Банк Рус	26612679	30585578	87%
11	Меткомбанк (Череповец)	17440288	20080944	87%
12	Финанс Бизнес Банк	32853522	37835519	87%
13	Темпбанк	13928912	16174942	86%
14	ЮМК	2646205	3103062	85%
15	Оней Банк	2338270	2744049	85%

Таблица 3. Прибыль и капитал банков на 1.01.2017

№	Название банка	Норма прибыли к капиталу %	Капитал (тыс. руб.)	Прибыль (тыс. руб.)
1	Объединенная расчетная система	130%	281396	365668
2	КИВИ банк	96%	2272024	2184307
3	Яндекс. Деньги	73%	1431062	1048695
4	Финанс Бизнес Банк	69%	439349	303917
5	Монета. ру	65%	110956	72130
6	Экспресс-Волга	55%	6633192	3680587
7	РИБ	53%	60935	32402
8	Российская финансовая корпорация	48%	1083475	518818
9	МОБИ. Деньги	48%	73956	35305
10	Национальный Клиринговый Центр	45%	46214160	20658141
11	Межрегиональный почтовый банк	36%	877467	311979
12	Азия-Инвест Банк	35%	1147348	398356
13	Платежный Центр	34%	7513018	2556856
14	Национальный Расчетный Депозитарий	34%	8805222	2966430
15	Тинькофф Банк	34%	27638502	9284315
16	Мурманский Расчетный Центр	33%	101586	34002
17	ОФК банк	33%	7579442	2523185
18	Совкомбанк	33%	50052622	16649053
19	Рапида	31%	907833	278907
20	Мерседес-Бенц Банк Рус	30%	4693741	1421729

Структура факторов формирования прибыли, млрд руб

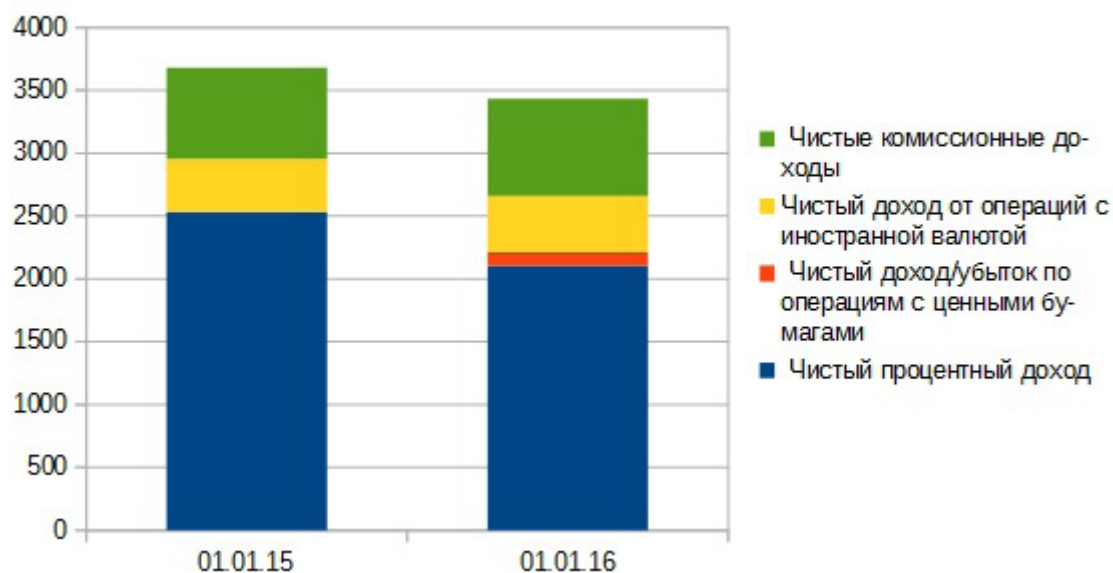


Рис. 1

По данному рисунку мы видим, что удельный вес в этой структуре занимает чистый процентный доход. И это не удивительно, ведь сущность банка в этом и состоит, чтобы быть посредником и получать за это свои проценты. Далее следуют чистые комиссионные доходы, которые составили у кредитных организаций в России на 1 января 2016 года

772 млрд рублей. К таким доходам относится комиссия по расчетным и кассовым операциям, за предоставление банковских гарантий, предоставление клиентам в аренду банковских ячеек, брокерские услуги и т. д. Третье место принадлежит чистым доходам от операций с иностранной валютой, 450 млрд рублей на 01.01.2016. Динамика до-

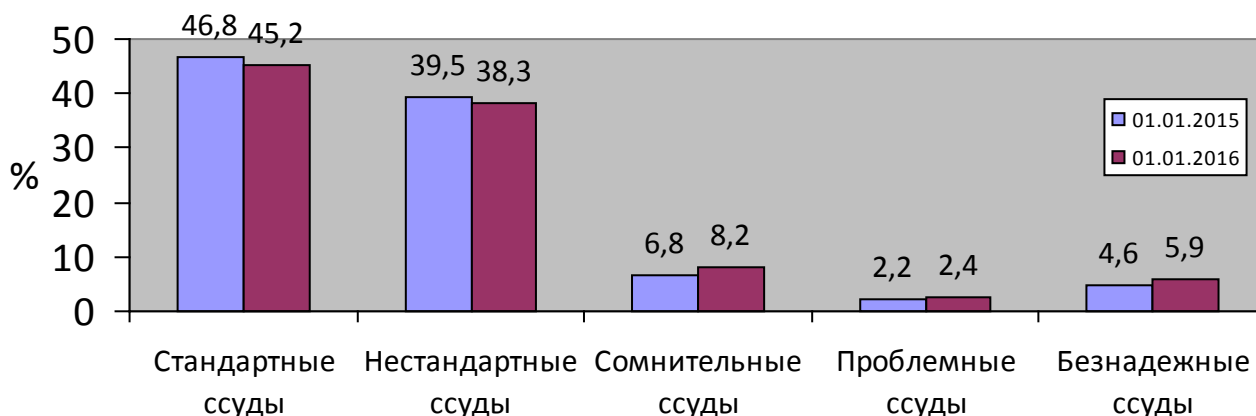


Рис. 2. Качество кредитного портфеля банковского сектора в России

хода от этого фактора была разнонаправленной и наиболее значимо выросла у крупных частных банков с 10,5 до 23,6%. Доход по операциям с ценными бумагами, значимым считать нельзя.

Резервы на возможные потери на 01.01.2016 равняются 1717 млрд. рублей. Это больше на 211 млрд. руб. чем в предыдущем году и на 9,4% в процентном соотношении. Отсюда вывод, что произошло увеличение некачественных активов. Особенно это касается, кредитов, выданных физическим лицам.

По рисунку 2 видно, что на 1 января 2016 года произошло уменьшение «хороших» ссуд, т. е. стандартных и не стандартных, и, соответственно увеличение «плохих»

ссуд (проблемные и безнадежные ссуды), а также сомнительных ссуд с 6,8% до 8,2%. [2]

Итак, прибыль как источник роста капитала банка, является значимым. И поэтому следует его наращивать. Самыми важными факторами для этого на данный момент является чисто процентный и чисто комиссионный доход. Также нужно обратить внимания на такой финансовый актив как золото. Кроме диверсификации, вторым ключом к успеху, служит качество активов, то есть, к примеру, увеличение «хороших» ссуд в кредитном портфеле и уменьшение «плохих». Для этого необходимо повышать имидж и сервис банка, чтобы конкурировать с крупными частными или государственными банками.

Литература:

1. Информация о финансах банков [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.bankodrom.ru/>
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.cbr.ru/publ/?prtid=nadzor>
3. Сайт Всемирного золотого совета [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.gold.org/research/latest-world-official-gold-reserves>

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 23 (157) / 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 21.06.2017. Тираж 500 экз.

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