

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



19 2019
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 19 (257) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
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 Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
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
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
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 (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
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
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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 Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (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)
Кожурбаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
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)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Анатолий Васильевич Луначарский* (1875–1933), российский революционер, советский государственный деятель, писатель, переводчик, публицист, критик, искусствовед.

Родился Анатолий Васильевич в Полтаве, в семье действительного статского советника Василия Федоровича Луначарского и Александры Яковлевны Ростовцевой. Незадолго до рождения Анатолия разыгралась настоящая драма: Александра Яковлевна, имевшая длительный роман с нижегородским чиновником Александром Антоновым, забеременела. Однако в этот момент их отношения с возлюбленным прекратились. Уже беременная, Александра Яковлевна вышла замуж за Василия Федоровича Луначарского, который признал новорожденного ребенка своим сыном и воспитывал его вместе с двумя сыновьями от первого брака. Василий Луначарский и сам был незаконнорожденным сыном черниговского помещика Федора Чернолуцкого и его экономки. Луначарский — это анаграмма, образованная от фамилии Чернолуцкий.

В 1895 году Луначарский поступил в университет в Цюрихе. Он много читал, слушал лекции Рихарда Авенариуса и увлекся идеализмом, что в корне противоречило марксистским воззрениям. В Цюрихе Луначарский вступил в масонскую ложу и пытался постичь суть тайных знаний. В конце концов он перестал искать Бога — стал атеистом (убежденным) и марксистом (сомневающимся). В общем, для юного Луначарского его швейцарский период был началом исканий: он влился в социал-демократические кружки, познакомился с Плехановым, путешествовал по Италии и Франции, писал биографию своего кумира Гарибальди.

По возвращении в Россию Анатолий Васильевич активно занимался подпольной деятельностью. В 1899 году его арестовали и сослали — сначала в Калугу, а потом в Вологду и Тотьму. Уже побывавший в тюрьме и бежавший за границу Луначарский во многом расходился тогда во взглядах с Лениным. Ленин достаточно жестко раскритиковал его в работе «Материализм и эмпириокритицизм». Это было очень напряженное время. Луначарский не одобрял участие большевиков в работе Государственной думы, позже, в годы Первой мировой войны, выступал с пацифистских позиций и не понимал тезиса Ленина о необходимости превращения борьбы империалистической в войну гражданскую. Для Луначарского война была войной — страшным и античеловеческим явлением.

После Февральской революции 1917 года он, оставив семью в Цюрихе, приехал в Россию, где примирился с Лениным и вошел в руководство большевистской партии. После октябрь-

ского вооруженного восстания Луначарский вошел в состав Совета народных комиссаров в качестве комиссара просвещения. «Профессорский нарком», — именно так издевательски отзывались о нем недообразованные члены советского правительства, видевшие в Луначарском чужака. А Луначарский пафосно и с рвением выступал за новую культуру и общество новых людей. «Культура должна принадлежать массам» — до Ленина этот тезис выдвинул Луначарский.

Новый комиссар просвещения восстанавливал деятельность университетов. Он окружал себя поэтами, писателями, профессорами, выбивая для них в голодные годы Гражданской войны дополнительные пайки и выписывая пропуска через фронт желающим покинуть страну. Он ввел моду на сокращения («политпроп», «Совнарком» и т. д.). Вместе с новым миром он строил новый язык: на протяжении 12 лет Луначарский предлагал перевести русский и другие языки народов бывшей России на латиницу. Многих деятелей культуры Луначарский спас от смерти. Это не могло не вызвать раздражения в среде большевиков — за Анатолием Васильевичем закрепилась кличка Барин. Еще Луначарский искренне считал, что с религией в Стране Советов необходимо покончить — и был одним из инициаторов разрушения храмов и передачи их имущества государству. Известна публичная дискуссия Луначарского с митрополитом Антонием о происхождении человека. Митрополит доказывал происхождение человека от Бога, Луначарский стоял на позициях дарвинизма. После продолжительных прений митрополит с лукавством отметил: «Хорошо, давайте будем считать, что я происхожу от Бога, а Анатолий Васильевич — от обезьяны». Луначарский тут же парировал: «С огромным удовольствием принимаю ваше предложение. Но заметьте: в моем случае прогресс очевиден, а в вашем — увь!»

В конце 1920-х годов нарком Луначарский много писал — биографии выдающихся людей, литературную критику, начал работу над Большой советской энциклопедией и параллельно вел обширную переписку со многими деятелями культуры.

26 декабря 1933 года в городке Ментона недалеко от Ниццы Луначарскому стало плохо. Сердечный приступ сначала свалил его в постель, а к концу дня сердце великого мечтателя остановилось. Его тело было кремировано, а прах захоронен в Кремлевской стене. Троцкий, узнав о смерти Луначарского, написал: «Не только друг, но и честный противник не откажет в уважении его тени».

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ГЕОГРАФИЯ

- Smagulova A. B., Nyssanbayeva A. S.**
The bioclimatic potential of Ust-Kamenogorsk and Ayagoz cities for winter season.....91

ЭКОЛОГИЯ

- Ульянкина И. В.**
Возобновляемые источники энергии как способ рационального природопользования арктических государств: опыт Финляндии95

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Balgabayeva V. T., Orunbayeva N.**
Rural Tourism in Western Kazakhstan: Ways of Formation and Development 100
- Батыршина Э. Р.**
Развитие муниципально-частного партнерства (на примере Екатеринбурга)..... 102
- Белавин А. А.**
Анализ и оценка рынка устройств на основе мемристоров 105
- Борукаева Е. К.**
Проблемные аспекты учета, отчетности и анализа капитала 107
- Васильева А. С.**
Анализ и оценка деятельности налоговых органов по урегулированию налоговой задолженности в Российской Федерации 109
- Воронко В. Е.**
Экономическая сущность налога на прибыль и его место в налоговой системе 113
- Гусар Я. Р.**
Роль мегапроектов в развитии городов 117
- Гущин М. В., Киреев О. А., Катаев А. С.**
Автоматизированная система оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения 119
- Дорохов В. И., Корниенко А. В.**
Инновационные бизнес-модели.
Бизнес-модель стриминговых сервисов 124

- Ершова А. Н.**
Совершенствование системы управления рисками при разработке нефтяных месторождений 129
- Жалгасбек А. Б., Асанова Г. А.**
Реинжиниринг и особенности автоматизации процессов складской логистики
ТД «Технодом»..... 131
- Жир М. Ю.**
Рефункционализация депрессивных территорий на месте промышленной зоны..... 134
- Замураева Л. Е., Ильина К. Н.**
Оценка конкурентоспособности фирмы на рынке косметических услуг..... 136
- Захарова В. А., Нечаева Д. В.**
Роль экономической безопасности в области социальной политики 139
- Захарова В. А., Тарасенко К. В.**
Оценка уровня финансовой безопасности Калининградской области 140
- Корниенко А. В., Дорохов В. И.**
Организация процесса управления инновационной деятельностью в нефтегазовой отрасли 143
- Красоткина О. А.**
Порядок исчисления страховых взносов при увольнении сотрудника по соглашению сторон 146
- Лазарева А. А.**
Система 5S как первый шаг к бережливому производству 149
- Мороз А. А.**
О роли и влиянии развития государственных и муниципальных услуг в электронном виде на развитие государства и общества..... 150
- Наумкин Д. А., Алтабаев И. А., Герцовский А. Ю.**
Методы экономии затрат в путевом комплексе на железнодорожном транспорте..... 154
- Новик Е. С.**
Промышленное производство Брянской области 157
- Павлов Д. Н.**
Особенности формирования конкурентной стратегии торговой организации..... 159

Полохова Н. А. Сравнительный анализ американской, немецкой и японской моделей корпоративного управления 160	Харевич Е. О. Анализ тенденций на рынке детских товаров... 171
Солодухина Е. Д., Захарова В. А. Анализ показателей экономической безопасности административно-территориальных образований Калининградской области 163	Хмелевская В. О. Современные тенденции продвижения beauty-брендов в социальных сетях..... 174
Солодухина Е. Д. Основные сферы теневой экономики и масштабы их развития в экономике Калининградской области 167	Черкашина О. В., Нагаева А. М. Оценка уровня экологической безопасности Калининградской области 176
Ступакова В. Е. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации 169	Шакина В. О. СТЕР-анализ отрасли ресторанного бизнеса.... 178
	Шишова Д. Д. Анализ факторов, влияющих на управление цепочкой поставок в нефтяной и газовой промышленности 181

ГЕОГРАФИЯ

The bioclimatic potential of Ust-Kamenogorsk and Ayagoz cities for winter season

Smagulova Akmaral Bakytovna, Master student
Nyssanbayeva Aiman Sagynbayevna, Candidate of Geographical Sciences
Al-Farabi Kazakh National University (Almaty)

The article is about the bioclimatic conditions of the cold period in Ust-Kamenogorsk and Ayagoz for the 2006–2015 years. Because of the fact that the East Kazakhstan region is one of the largest industrial regions of the country, and also for the further development of sanatorium-resort areas, the bioclimatic status of this region is of special interest. The results of the research can be used to create favorable conditions for outdoor activities, to create recreational activities, to use public awareness services.

Keywords: bioclimatic index, meteorological temperature, equivalent temperature, Bodman index, comfort level.

Nowadays, people have developed different kinds of equipment for artificial climate creation inside of the buildings to largely lose their dependence on weather. However, climatic conditions remain the most important environmental factors that determine human life.

Increasing the quality and numerical impact assessment requirements determine the relevance of the spatial and temporal distribution of bioclimatic indices in the study area, as the climatic and ecological state of a humans being's permanent residence often defines aspects of their life activity. To determine the level of interaction at the climatic level, it is necessary to determine the bioclimatic conditions for human health. As it is known, that human thermal state is mainly related to microclimate environment. However, it should be noted that the microclimatic parameters do not characterize the quantitative relationship of the thermal state of the body itself. From a meteorological description of the human habitation zone, a person must be able to show the physiological response of the organism to the environment, as well as the quantitative calculation of the human thermal state [1].

Indicator of bioclimate is an indirect indicator characterizing the heat sensitivity of the person in the environment [2].

Currently, many different measurement methods are used to assess human thermal status [3–4]. The main activity of the industry can also be exposed to outdoor temperatures when low temperatures are observed, which can be dangerous for the human body due to cold or even frostbite. [5]. In this regard, an equivalent temperature index was calculated using the Canadian model (WCET) to allow the indi-

vidual to take account of the complex effects of air temperature, wind speed and humidity [6–7]. The Bodman Index, which also indicates the severe weather conditions, has been identified. The analysis of the spatial distribution of bioclimatic indicators in the studied area allows to demonstrate the obtained information visually.

The WCET indicator for winter was identified for Ust-Kamenogorsk and Ayagoz. The average WCET in Ust-Kamenogorsk ranges from minus 15 °C to minus 20 °C. According to the classification of WCET indicators [8], the equivalent temperature corresponds to the «cold» load (Figure 1).

However, the 'cold' levels do not exclude the danger of frostbite or harm to the human body. Also, it is important to keep in mind that the frostbite level has time dependent.

In Ayagoz, this indicator varies from minus 17 °C to minus 21 °C, in terms of «cold» sensitivity to the calculated values. If we look at the minimum values, it is worth noting that the winter season of these regions is tough and adverse to the human body. In East Kazakhstan, the risk of frostbite in the winter is much higher, which is evidenced by the minimum temperature. Minimum temperature of air in Ust-Kamenogorsk is minus 42 °C and minus 45 °C, in Ayagoz, minus 28 °C and minus 38 °C (Table 1).

According to the results, the trend of WCET values, which was studied for a period of 10 years, has been decreasing in the period of the transitional period, which indicating the adverse weather conditions in the transition period. During the January, the WCET trend has increased, indicating the presence of stable weather without hazards (Figure 2).

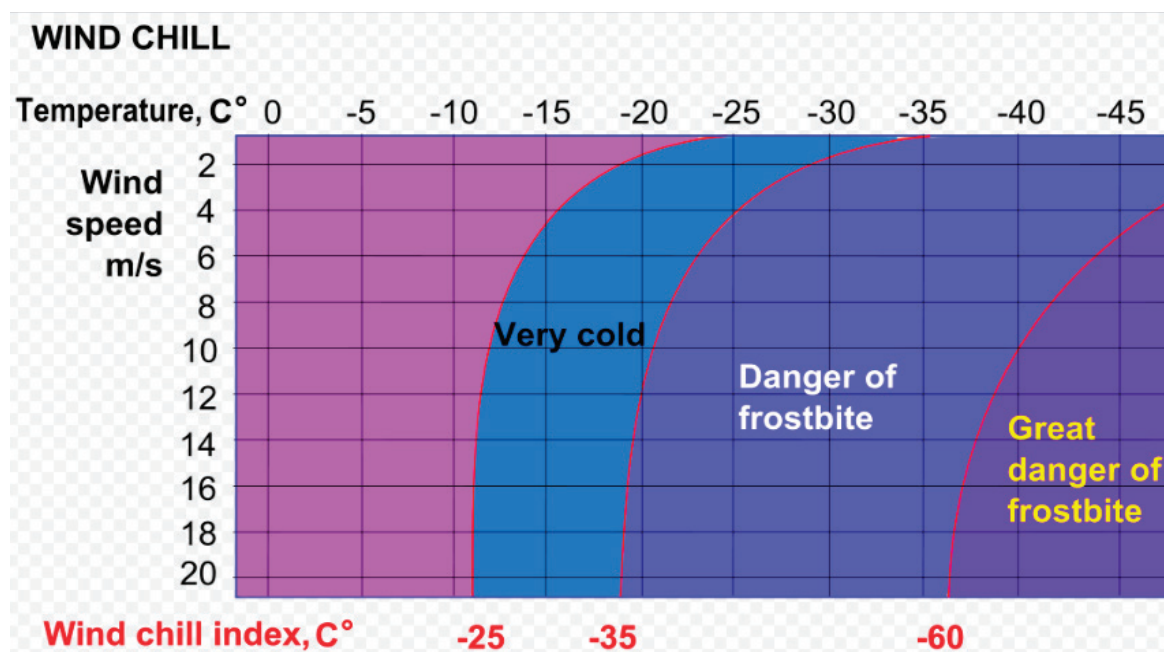


Fig. 1. Wind chill index values and its possible effects

Table 1. Long term average WCET and temperature values

Cities	Indicator	Month		
		December	January	February
Ust-Kamenogorsk	WCET, °C	-15,0	-19,6	-17,9
	minimum temperature, °C	-42,0	-42,1	-44,6
	mean temperature, °C	-12,5	-16,1	-16,5
Ayagoz	WCET, °C	-17,0	-21,0	-19,1
	minimum temperature, °C	-28,2	-38,0	-36,6
	mean temperature, °C	-13,3	-16,5	-14,8

Low values of WCET in Ust-Kamenogorsk are estimated at around 2010–2012 years, sharp abnormalities were observed. This can be a sign of much more severe and cold weather. In Ayagoz city minimum values of WCET were observed in 2011–2012 years. In recent years the trend has been decreasing. It can be synoptically evaluated in two ways. First, it can be characterized by the presence of strong winds with intense precipitation coming from northern or ultrapolar entrances, and on the other hand, it can be explained by frosts associated with a strong, stable Siberian anticyclone.

By long term rate of WCET values in the considered area exaggerates climatic severity than climatic warming. In this regard, there are adverse weather conditions in winter. Freezing conditions are increasing, as well as negatively affecting other social situations.

The Bodman weather severity index was determined to assess the comfort level of the cold season in Ust-Kamenogorsk and Ayagoz. This index determines the state of the frostible possibility. The Bodman index is characterized by low temperatures and wind speeds. These values have a special effect on the respiratory tract and the human body.

It is known that the human feel weather temperature lower, when it is strong wind, but we can get information on how rigid it is through these indices. The Bodman index is used only for cold periods. Each bioclimatic indicator has its own scale or classification. Similarly, the Bodman Index has its own scale. Each digital data corresponds to a certain level of comfort. It describes how soft or tough the winter is. In this regard, the Bodman scale is used for quantitative indices (Table 2).

During the study, the Bodman Index, which has been identified for 10 years, has a bioclimatic value characterizing the severity of the weather in the range of about 2–3 (Table 3). This indicator is dependent on the wind speed, the higher the wind speed, the lower the actual air temperature. Taking into account the observed long-term wind speeds, the Ayagoz station was about 34 m/s, with gusts up to 40 m/s. The average annual wind speed in Ust-Kamenogorsk is 19 m/s, with gusts up to 29 m/s.

According to the Bodman scale, the winter load level was moderately rigid. The most cold winter in 10 years provided for this index was 3,8 in Ayagoz in 2012 year. In gen-

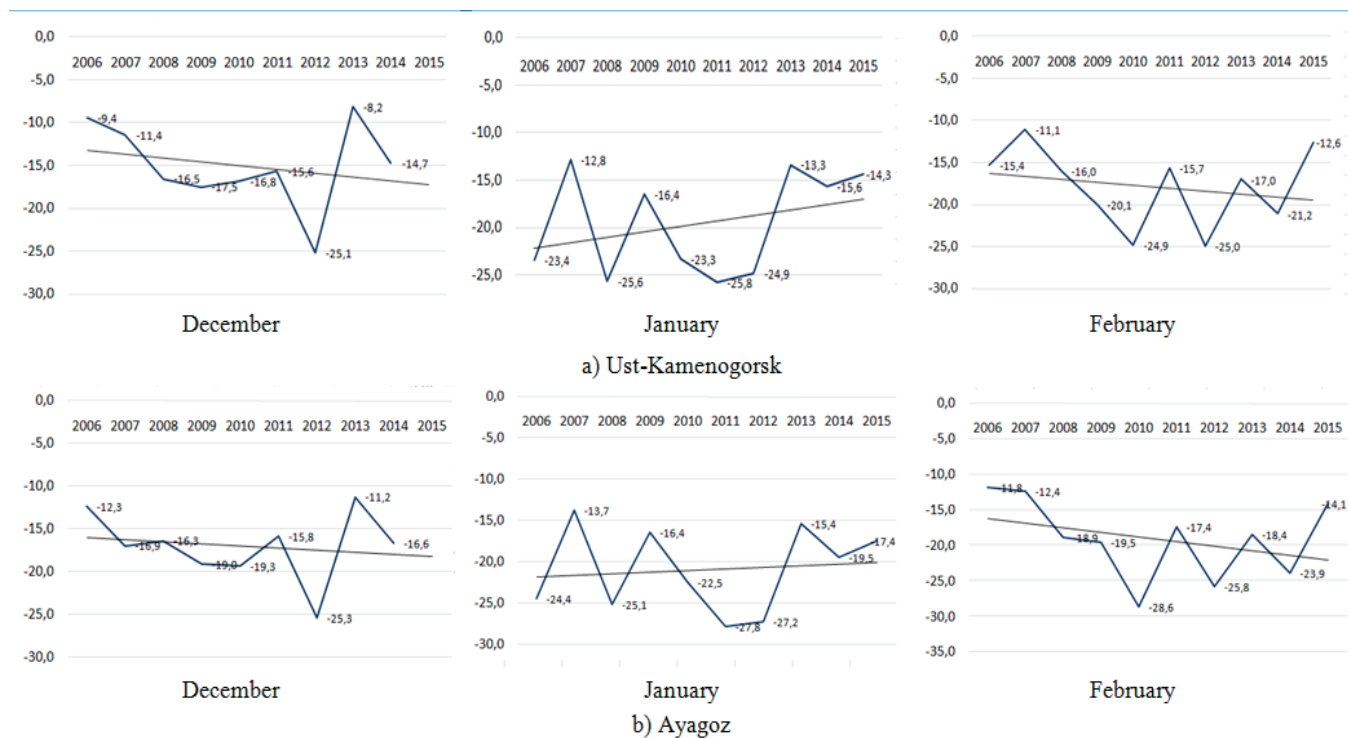


Fig. 2. Long term rate of WCET index

Table 2. Bodman scale

Bodman indicator	Characteristic
1	soft winter
1–2	weak harsh winter
2–3	moderate harsh winter
3–4	harsh winter
4–5	very harsh winter
5–6	hard harsh winter
>6	extremely harsh winter

Table 3. Average variety of Bodman index

Cities	Months		
	December	January	February
Ust-Kamenogorsk	2,4	2,5	2,5
Ayagoz	2,5	2,8	2,7

eral, during the period studied in Ust-Kamenogorsk, «harsh winter» was observed in 10% of the cases, 90% in «moderate harsh winter» and in 20% in Ayagoz, «harsh winter» and in 80% «moderate harsh winter».

According to the results, in winter Ayagoz and Ust-Kamenogorsk corresponds to the «cold» load of winter by the equivalent temperature (Table 4). If this value of the WCET indicator is observed, the person is advised to wear warm clothes, be active in the open air and not to stay outdoors for a long time [9].

According to the results, in winter Ayagoz and Ust-Kamenogorsk corresponds to the «cold» load of winter by the equivalent temperature. If this value of the WCET indicator is observed, the person is advised to wear warm clothes, be active in the open air and not to stay outdoors for a long time [9]. In this case there is a normal risk of frost-bite. And the Bodman index corresponds to the «moderate harsh winter» load level. According to the Bodman Index, which determines the toughness of the weather, it has been observed that «moderately harsh winter» have been ob-

Table 4. The comfort characteristics

Cities	WCET	Characteristics	Bodman index	Characteristics
Ust-Kamenogorsk	-20,5	cold	2,7	moderate harsh winter
Ayagoz	-20,6	cold	2,7	moderate harsh winter

served and rarely observed «harsh winters». Summarizing the results of the study, it was found out that in the winter months of Ust-Kamenogorsk and Ayagoz there is a signif-

icant cold, which has moderate danger for human body. In cold weather, warm clothing is recommended and avoiding adverse weather conditions.

References:

1. Sergeeva G.A. Assessment of bioclimatic conditions based on calculated values of climate comfort indicators (using the example of the Volgograd region) // Russian State Hydrometeorological University. — St. Petersburg, 2007. — 25 p.
2. Isaev A. A. Ecological climatology. — Moscow: Nauch. world, 2001. — 458 p.
3. Kobysheva N. V., Stadnik V. V., Klyueva M. V., Pigoltsina G. B., Akenteva E. M., Galyuk L. P., Razova E. N., Semenov Yu. A. Manual on the specialized climatological service of the economy. — St. Petersburg, 2008. — 336 p.
4. Khairullin K. Sh., Karpenko V. N. Bioclimatic resources of Russia. Specialized climate indicator for assessing the safety of work outdoors in harsh cold conditions // Encyclopedia of Climatic Resources of the Russian Federation. — St. Petersburg: Gidrometeoizdat, 2005. P. 25–46.
5. Shipko Yu. V., Shuvakin E. V. Heliogeophysical studies // Military Training and Research Center of the Air Force “Military Academy named after Professor N. Ye. Zhukovsky and Yu. A. Gagarin. — Voronezh, 2014. Vol. 9. P. 161–165.
6. Misenard, A. L’homme et le climat. Paris. 1937; 186.
7. Shitzer A, de Dear R. Inconsistencies in the «new» wind chill chart at low wind speeds. Journal of Applied Meteorology and Climatology. 2006; 45: 787–790.
8. Wind chill. Electronic resource: https://en.wikipedia.org/wiki/Wind_chill
9. Environment and climate change Canada. Electronic resource: <http://www.ec.gc.ca/meteo-weather/default.asp?lang=en&n=5FBF816A-1#wc6>

ЭКОЛОГИЯ

Возобновляемые источники энергии как способ рационального природопользования арктических государств: опыт Финляндии

Ульянкина Инна Владиславовна, студент

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

В данной статье автором рассмотрены основные тенденции возобновляемой энергетики в Финляндии, приведена интерпретация и визуализация данных отчетов, выделены наиболее перспективные возобновляемые источники энергии в Финляндии.

Ключевые слова: Финляндия, возобновляемые источники энергии, ветрогенерация, биотопливо.

В настоящее время особенно острая необходимость внедрения систем электро- и теплоснабжения наблюдается в арктических регионах планеты. Арктика, внимание мирового сообщества к которой сейчас особенно велико ввиду наличия потенциальных запасов полезных ископаемых, нуждается в локальных системах подачи энергии ввиду нерациональности ее транспортировки на значительные расстояния. Данную проблему экологически безопасным способом могут решить возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Одним из лучших примеров использования возобновляемых источников энергии в условиях арктического климата служит уникальный опыт Финляндии, страны-председателя Арктического Совета, вклад который в развитии данной отрасли особенно велик.

Согласно данным доклада Renewable Status Report 2017, государственная поддержка в сфере развития возобновляемой энергетики в 145 странах, выражающаяся в стимулировании и поощрении развития отрасли [9, с. 14]. Как в стране-члене Европейского Союза, основным документом, подчеркивающим необходимость внедрения ВИЭ в Финляндии, является Директива 2009/28/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС от 23.04.2009 года «О стимулировании использования энергии из возобновляемых источников и внесении поправок в Директивы 2001/77/ЕС и 2003/30/ЕС с последующей отменой этих Директив». Данный документ обозначает необходимость разработки национальных планов, согласно которым «зеленая энергетика» должна стать неотъемлемой частью энергетического комплекса. Так ЕС планирует производить 20% энергии с помощью ВИЭ к 2020 году [2].

Стоит заметить, что нормативно-правовые акты, регулирующие отрасль в Финляндии, были приняты еще в конце 20 — начале 21 века. К ним относятся План

действия по возобновляемым источникам энергии от 1999 года и Национальная стратегия по вопросам изменения климата от 2005 года. Инструментами поддержки развития ВИЭ являются налоговые льготы, созданные для производителей электричества, использующих ВИЭ; финансирование НИОКР, направленных на развитие технологий; государственные субсидии. В ближайшем будущем планируется введение системы квот обязательной закупки для поставщиков электроэнергии, которая вырабатывается за счет ВИЭ, а также введение системы так называемых «зеленых сертификатов» и льготных кредитов [9, с. 21].

Согласно Национальному плану Финляндии по стимулированию развития возобновляемых источников энергии к Директиве 2009/28/ЕС, общий объем энергии, произведенной с помощью ВИЭ, к 2020 году должен составлять 38% в структуре энергетического баланса [5]. Таким образом, основной целевой показатель по производству ВИЭ в Финляндии превышает средний целевой показатель ЕС на 18%. В 2016 году страна не только достигла целевого показателя, обозначенного в Директиве 2009/28/ЕС, но и превысила его на 7%.

В 2016 году в общем энергобалансе Финляндии объем энергии, произведенной с помощью ВИЭ, составил 45%. Значительную роль играет атомная энергия, на которую приходится 34% в общем энергобалансе, на традиционные источники энергии приходится 22% энергобаланса страны. Важно заметить, что Статистическое бюро Финляндии рассматривает гидроэнергетику в качестве возобновляемого источника энергии. В случае выделения в структуре энергобаланса данного источника энергии в качестве самостоятельного, его доля составляла бы 23% от общего энергобаланса, а доля ВИЭ без учета данного показателя — 22% (см. рис. 1) [10].

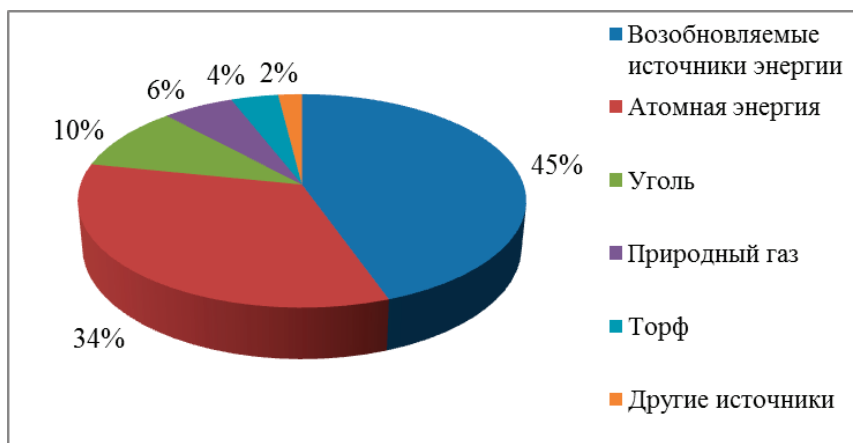


Рис. 1. Структура топливно-энергетического комплекса Финляндии в 2016 году (в %).

Источник: Statistics on production of electricity and heat, Statistics Finland and Electricity statistics. Finnish Energy Industries — Database. URL: http://www.stat.fi/til/salatuo/2016/salatuo_2016_2017-11-02_kuv_001_en.html (дата обращения: 5.04.2019).

Объем энергии, потребленный в Финляндии в 2016 году, составил 3,4 млн тонн эквивалентно углеводородному топливу. При этом темпы прироста составили 2,9%, что выводит Финляндию на одиннадцатое место по

объему энергии, произведенной с помощью ВИЭ, среди стран европейского региона. По отношению к базисному году (2010) наблюдалось увеличение объемов производства более чем на 21% (см. рис. 2) [7, с. 12].

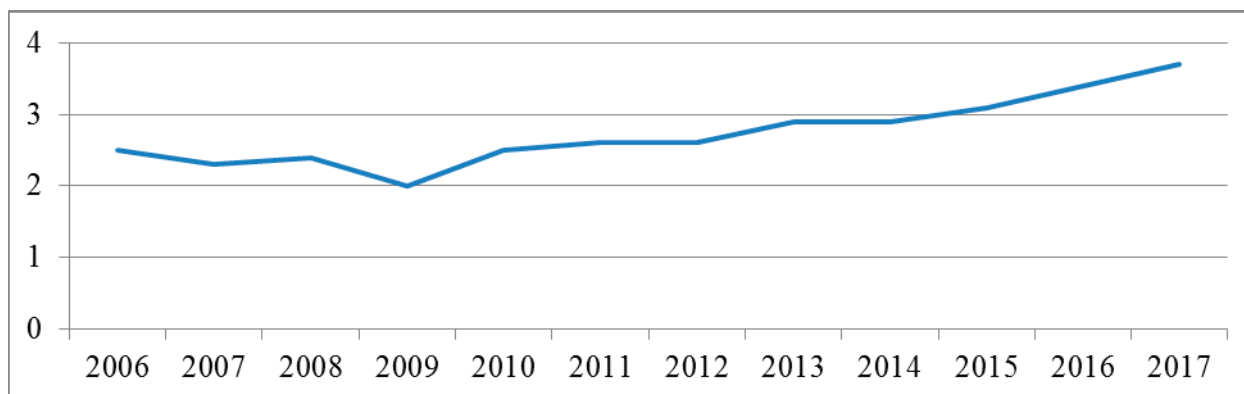


Рис. 2. Динамика конечного потребления энергии, произведенной с помощью возобновляемых источников (ВИЭ) в период с 2006 по 2017 гг. (в млн тонн эквивалентно углеводородному топливу).

Источник: составлено автором на основе данных BP Statistical Review of World Energy. June 2017.

URL: https://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_ch/PDF/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf (дата обращения: 12.04.2019).

Биоэнергетика производит основные мощности ВИЭ страны (53% от общей мощности ВИЭ). Она опирается в первую очередь на отходы лесопромышленных комплексов (ЛПК) и деревообрабатывающей промышленности. Общий процесс производство биоэнергии представляет собой механическую, биологическую и химическую переработку данных видов сырья, а также получение тепла, электричества, продуктов химической промышленности. Потенциальный сырьевой спектр в Финляндии довольно-таки широк, процессы переработки происходят на специальных заводах, готовая продукция не ограничивается производством тепла путем

сжигания сырья, а благодаря наличию технологий, позволяет производить электричество, попадающее в городские системы электроснабжения. Особое значение имеет использование так называемого черного щелока: объем продукции, произведенной с помощью него, в 2016 году составил 18% в общей структуре ВИЭ. Указанное вещество представляет собой отход лесной промышленности. Обработанный черный щелок — это продукт реакции древесины со щелочью, первичным материалом для которого служит сульфатная целлюлоза. Согласно прогнозам, с учетом того, что Финляндия производит 7,7 млн т. сульфатной целлюлозы в год, объем энергии, полу-

ченный с помощью данного ресурса, может составлять $16,2 \cdot 10^3 \text{ ГВт} \cdot \text{ч} / \text{год}$ [1, с. 106].

В Климатической и энергетической стратегии Финляндии говорится о необходимости производить 56 ТВт энергии к 2020 году (около 20% производственных мощ-

ностей ВИЭ) с помощью отходов лесной промышленности, одного из мощнейших секторов экономики Финляндии, имеющих экспортную ориентацию, и северные арктические районы страны будут играть решающую роль (см. рис. 3).

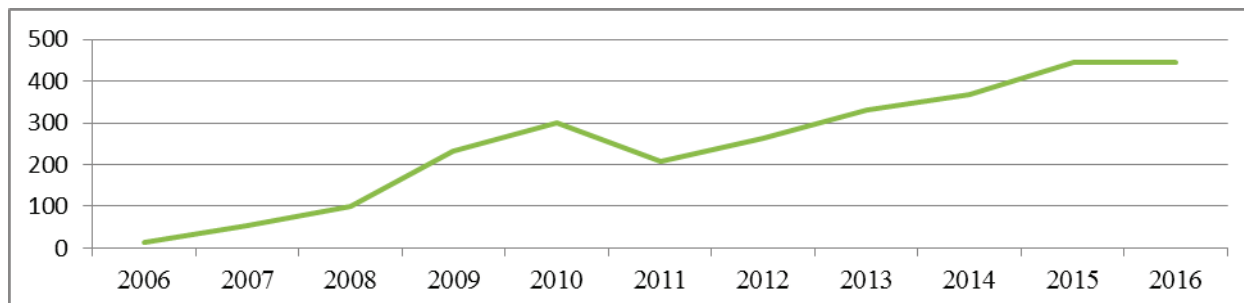


Рис. 3. Динамика конечного потребления энергии, произведенной с помощью биологических ресурсов в Финляндии в период с 2006 по 2016 гг. (в млн тонн эквивалентно углеводородному топливу).

Источник: составлено автором на основе данных BP Statistical Review of World Energy. June 2017.—

URL: https://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_ch/PDF/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf (дата обращения: 10.04.2019).

Особое стратегическое имеет использование биотоплива в арктических районах, занимающих 44% территории страны (включает Лапландию, а также Северную Остроботнию и Кайнуу). Потенциалы производства биоэнергии в Лапландии особенно велики ввиду того, что крупнейшие ЛПК страны и соответственно наибольший объем отходов деревообрабатывающей промышленности расположены в данном регионе. В ближайшем будущем китайский филиал компании Kaudі Group планирует строительство крупнейшего в стране завода по переработке биомассы в арктическом регионе страны Лапландии, в частности в городской коммуне Кеми. Согласно политике правительства, регион должен стать первым в стране по использованию технологий, предотвращающих выбросы CO_2 . Объем инвестиций в данный проект составил 1 млрд долл. Согласно первичным подсчетам, биоэнергостанция сможет производить 225000 т

биотоплива, причем 75% будет составлять биодизель [4].

Тем не менее, существует ряд рисков в связи с производством и переработкой биомассы. Во-первых, в целом в политике ЕС данный вид сырья не рассматривается в качестве потенциального для европейского рынка возобновляемых источников энергии, ввиду чего в настоящее время для компаний, получающих тепло- и электроэнергию не предоставляется определенных налоговых льгот и сертификатов, что может лишить данный вид ВИЭ привлекательности.

Ветроэнергетика стала рассматриваться в качестве потенциального ВИЭ в период с 2013 года, когда объемы конечного потребления электроэнергии с помощью ВИЭ составили более 0,1 млн тонн нефтяного эквивалента. Общие темпы прироста в период с 2008 года составили 30,1% (см. рис. 4) [3].

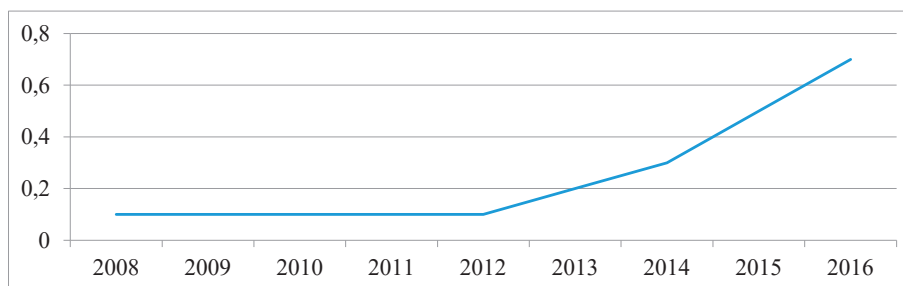


Рис. 4. Динамика конечного потребления энергии, произведенной с помощью энергии ветра в Финляндии в период с 2008 по 2016 гг. (в млн тонн эквивалентно углеводородному топливу).

Источник: составлено автором на основе данных BP Statistical Review of World Energy. June 2017.—

URL: https://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_ch/PDF/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf (дата обращения: 10.04.2019).

К 2020 году планируется производство 6 ТВт энергии с помощью ветрогенерации (около 10,7% общей генерации энергии с помощью ВИЭ) [X8]. Общее количество ветропарков — 204, они способны производить 4,1 ГВт электроэнергии ежегодно [6].

Самым масштабным проектом по созданию сети ветрогенераторов в Арктике является ветропарк Айос, находящийся неподалеку от города Кеми в районе Лапландии. Ветрогенераторы, способные работать в условиях арктического климата использующие морской ветер, находятся на расстоянии 2,6 км от побережья Ботнического залива. Ветропарк установлен на искусственно созданном острове, а общие производственные мощности составляют 30 МВт энергии. На данный момент в эксплуатацию введено четырнадцать ветрогенераторов, благодаря которым осуществляются поставки электричества с помощью кабеля на коммерческой основе. Отмечается, что данный ветропарк позволит обеспечить округ городской коммуны Кеми энергией, произведенный с помощью экологически чистого сырья. [8].

Исследования по адаптации работы ветрогенераторов в условиях арктического климата начались в 1980х годах, и сейчас Финляндия является лидером в данном направлении. Большая часть исследований проводится Техническим центром исследований Финляндии. Основным вопросом является проблема замерзания лопастей ветровых турбин, препятствующая их стабильной работе. Куда большую опасность представляют довольно-таки крупные глыбы льда, отлетающие с турбин в процессе их вращения после оттаивания и способные привести к повреждениям строений, человеческим травмам. Первоначально проблема решалась пассивным способом: ветрогенераторы окружались предупредительными знаками, обеспечивались соответствующим освещением либо проведением противообледенительных процедур, подразумевающих очищение турбин механическим способом. Однако инженерами-экологами признается, что единственным безопасным решением проблемы является внедрение систем, препятствующих замерзанию турбин, на ранних этапах разработки ветрогенераторов. Данные системы должны обладать способностью измерения температуры окружающего воздуха и управления отопительной системой, которые позволили бы контролировать уровень подачи тепла в ветрогенераторы. Первое коммерческое использование подобных разработок было запущено в 1996 году в Лапландии.

Другим вопросом является внедрение самих ветрогенерационных установок в грунт, представленный вечной мерзлотой. Процесс требует использование специальных технических средств. Нерешенной для Финляндии также является проблема отчуждения территорий, на которых находятся ветропарки. Однако инженерами-экологами научно доказано, что нарушения грунта и расчистка растительности, связанные с установкой ветрогенераторов, являются минимальными по сравнению со строительными работами на электростанциях, работающих на традиционных источниках энергии [5].

Таким образом, в ходе сбора, анализа, синтеза, сравнения, систематизации и графической интерпретации различных источников по проблематике использования возобновляемых источников энергии в качестве перспективного способа получения энергии в Финляндии был сделан ряд выводов:

1. Финляндия как страна-член Европейского союза и председатель Арктического Совета активно инвестирует в сектор ВИЭ. Страна достигла целевого показателя ЕС, так как доля ВИЭ в ее топливно-энергетическом комплексе составила 45%, согласно официальной статистике с учетом ГЭС; без их учета — 22%. Общий объем производства составил 4,1 млн тонн углеводородного эквивалента. Важнейшую роль в развитии отрасли играет Национальный план Финляндии по стимулированию развития возобновляемых источников энергии к Директиве 2009/28/ЕС;

2. Основным сектором в структуре ВИЭ является производство энергии с помощью биологической массы, включая производство биотоплива, биодизеля, электроэнергии, тепла. Данное производство неразрывно связано с лесной промышленностью и агропромышленным комплексом, так как опирается преимущественно на продукты переработки и отходы данных производств. Наиболее перспективна биоэнергетика именно в арктических районах Финляндии, так как масштабы и потенциалы лесной промышленности в них наиболее велики. Несмотря на успехи отрасли, существует значительное количество экологических рисков, связанных с данным способом природопользования. Большая часть из них говорит о расточительном использовании биологических ресурсов и нерациональном сжигании сельскохозяйственных продуктов, что может стать угрозой продовольственной безопасности государства;

3. Получение энергии с помощью ветрогенераторов в арктических районах Финляндии также велики ввиду существующих климатических условий и наличия морских ветров. В 2016 году объемы производства составили 0,1 млн тонн нефтяного эквивалента. 64% всех проектов страны по использованию ветрогенерации в условиях морского климата приходится на арктические районы. Большая часть рисков секторе связана с адаптацией ветровых турбин к работе в условиях низких температур, однако финские компании с помощью специальных тепловых систем решают проблему, не снижая уровень рентабельности производства. Экологические риски связаны в первую очередь с нарушением грунтов и отчуждением земель. Проблема нарушения полетов птиц ввиду их попадания в лопасти турбин постепенно решается благодаря разработке специальных датчиков, способных распознавать движение живых организмов в воздухе.

Данные выводы позволяют подчеркнуть, что в наши дни возобновляемые источники энергии являются не просто способом рационального природопользования, направленного на сохранения окружающей среды, но и реальными производственными мощностями, способными решить проблему поставки тепло- и электроэнергии в ус-

ловиях сурового арктического климата, что будет способствовать экологически безопасному освоению и развитию региона. Опыт Финляндии как страны-председателя Арктического Совета может стать полезным для России,

ввиду наличия схожих климатических условий, и совместные российско-финские проекты смогут внести значительный вклад в переход к экологически чистому производству энергии в обеих странах.

Литература:

1. Григорай О.Б. Переработка черных щелоков сульфатного производства: учебное пособие/ СПбГТУРП. — СПб. 2012—106 с.
2. Директива Европейского парламента Совета Европейского Союза 2009/28/ЕС от 23 апреля 2009 г. о стимулировании использования энергии из возобновляемых источников, внесении изменений и дальнейшей отмене Директив 2001/77/ЕС и 2003/30/ЕС (действует с 23.04.2009). URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=59462#09727315473834233>
3. BP Statistical Review of World Energy. June 2017. — URL: https://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_ch/PDF/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf.
4. Chinese investors move ahead in Finnish Lapland, will build €1 billion biofuel refinery. The Independent Barents Observer. — URL: <https://thebarentsobserver.com/en/industry-and-energy/2016/12/chinese-investors-move-ahead-finnish-lapland-will-build-eu1-billion> (дата обращения: 15.04.2019).
5. Finland's national action plan for promoting energy from renewable sources pursuant to Directive 2009/28/EC. Ministry of Employment and the Economy Energy Department. — URL: http://www.ebb-eu.org/legis/ActionPlan-Directive2009_28/national_renewable_energy_action_plan_finland_en.pdf (дата обращения: 10.03.2018).
6. Finland wind farms database. Wind Energy Market Intelligence. — URL: https://www.thewindpower.net/store_country_en.php?id_zone=25 (дата обращения: 20.04.2019).
7. EU Guidance on wind energy development in accordance with the EU nature legislation / Wind energy developments and Natura; European Commission. — 2000. — 12 p.
8. Kemi Ajoksen I Offshore Wind Farm [Электронный ресурс]. URL: <http://www.4coffshore.com/windfarms/kemi-ajos-1-finland-fi01.html> (дата обращения: 25.04.2018).
9. Renewables 2017: Global Status Report, 2017. — Key World Energy Statistics. — URL: <http://www.rfc.kegoc.kz/images/RENEWABLES2017GLOBALSTATUSREPORT.pdf> (дата обращения: 12.04.2019).
10. Statistics on production of electricity and heat. Finnish Energy Industries / Database. — URL: http://www.stat.fi/til/salatuo/2016/salatuo_2016_2017-11-02_kuv_001_en.html (дата обращения: 5.04.2019).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Rural Tourism in Western Kazakhstan: Ways of Formation and Development

Balgabayeva Venera T., associated professor;

Orunbayeva Nasikhat, student

Eurasian National University after L. N. Gumilyov (Nur-Sultan, Kazakhstan)

The article analyzes the foreign experience of the development and modernization of rural tourism. The possibility of rural tourism development in Kazakhstan will be considered.

Rural tourism development also includes social and socio-cultural goals, including economic objectives: disruption of rural areas, emancipation and negative social phenomena, preservation and restoration of national heritage and cultural heritage.

In the broader sense, rural tourism can be regarded as a key area in the territorial aspect of the natural-recreational environment, which is technically subordinate to other sectors (road and transport, production and trade, national art and cultural events).

Keywords: rural tourism, rural tourism development models, agritourism, foreign experience.

Rural tourism is one of the fastest growing industries in the global tourism industry. The vast geography and nature of Kazakhstan reflects rich natural resources. There are other types of natural, climatic, historical, socio-cultural, recreational facilities in the country, covering the types of tourist services that satisfy the spiritual needs of tourists and restore their physical strength. From the desert ecosystems to the mountainous and inland waters, there is a set of landscape forms necessary for the development of competitive rural tourism industry. It promotes the creation of a recreational infrastructure network to improve public health, as well as the creation of recreational economic zones [1].

The rural tourism industry of Kazakhstan is characterized by the following features:

- Most of the labor force in the agro-industrial complex is replaced by an alternative to tourism and is able to significantly expand new jobs in rural areas;
- High potential of diversification, development of other sectoral services (public catering, hotel business, national trade, etc.);
- more seasonal tourist opportunities;
- Providing environmentally friendly natural products;
- availability of financial products and services;
- Strengthening the material and social status of the rural population, etc.

It is possible to consider the development of tourism infrastructure objects in the national, regional (recreation infrastructure for the development of the tourism industry) and at the local level (for the daily leisure of the population). The

territory of the Republic of Kazakhstan can be divided into attractive areas for tourists. It will be Central Kazakhstan, West Kazakhstan, South Kazakhstan, East Kazakhstan and North Kazakhstan. Each region has unique recreational resources that can serve as a basis for rural tourism development [2].

Rural tourism industry is a set of services such as rural accommodation, participation in rural cultural and recreational activities, hiking, local cuisine, rural traditions. The main place in the formation of tourist services is: zoology and herbal medicine, rural sauna, fishing, hunting, horse riding, hiking, mushrooms and berries harvesting. Developed agro-tourism industry should be closely linked to tourists and villagers with eco-travel, education, tourist places, thematic seminars, excursions.

In recent years, opportunities for rural tourism have increased in Kazakhstan, in particular, rents in rural areas have brought additional income to the rural population.

Kazakhstan has studied a large resource base for rural tourism development because there are valuable natural resources and rich cultural heritage in the country. You can create a unique tourist product, using competent and competent approaches and proper public policy. At present the state plays an important role in establishing tourist enterprises.

Rural tourism has all the prerequisites in order to become an important link in sustainable rural development territories. Learning and using advanced experience is the most important component organizations of this type of activity on the village. Rural tourism has its own geography. This

type of recreation is characteristic of Western Europe and North America, characterized by a high level of urbanization. First, the demand for natural objects and the growth of interest were the prerequisites for the development of domestic tourism in these countries. As a result, rural tourism was formed as the most popular type of tourism. Farmland, which is the most advantageous place of rest, is farmland and farms, which are in great demand from children. At present, rural tourism is a common phenomenon in Europe. Annually, Italy, France and Spain receive several million farmers. Russia and Belarus are paying particular attention to the successful tourism development of rural tourism and its comprehensive support and development. Most of the city's population is ready to spend a lot of money on building a farming business. One example of a Washington-based farm is an annual 8,000 tourists coming from New Zealand and South Africa. Tourists of this category are directly involved in the field of land cultivation, cattle-breeding and harvesting, and this exotic cost is about \$1,000, sometimes even more. The US modern ranch not only conducts master-classes on farming, but also teaches students the skills to cook food from natural foodstuffs. In this regard, rural tourism is not only the main source of profits, but also an effective process of creating additional jobs. In Lithuania there are 700 farmers involved, 18,000 in Poland, and 80 in Belarus. In turn, Poland has been developing rural tourism for more than 18 years as an effective and dynamic economy. Italy is the leader of rural tourism in Europe. In Italy, where there are more than 10,000 such farms providing rural tourism services, in 2013 alone income from this type of tourism was 1168 million Euro. The federal law on developing Rural tourism as an important sector of the national economy was adopted on December 5, 1985 in that country. Currently, Italy annually hosts over 2 million farmers. Initially, the Italian government viewed agro-tourists as only auxiliary services for farmers, which allowed them to significantly increase the financial and economic condition of the village without large investments. However, the huge demand for this tourist product has changed the concept of the concept of the indigenous, but not the subjugate of many rural residents, which has become the main activity [3].

In general, rural tourism in the Republic of Kazakhstan can be characterized as undeveloped. Most of the rural areas located in sights are all natural, historic and cultural resources necessary for rural tourism development, but there is no rural tourism infrastructure that allows them to effectively utilize those resources, so optimum use of foreign experience is crucial for the future of the region as regional tourism development the main guarantee for improving the efficiency of tourist resources.

Instead of standard cappuccino and cocktails in the city, it is worth noting that instead of a walk-in jeeps, fresh fish or fruit juice, as well as a freshly baked milk and fruit juice, instead of jacuzzi, instead of jokes, fish or hunt. Potential opportunities for agrarian tourism are great, and the list of vacancies we have mentioned is one of the few.

For the development of rural tourism in remote villages of Kazakhstan it is necessary to consider the following potential types of rural touristic resources and development factors:

- natural-landscape (agricultural land, water, climate, forestry, etc.);
- Historical and cultural (agrochemical, agro-cultural, literary, folklore, etc.)
- Social and demographic (number of people, location, gender structure, natural growth, migration, national composition, living standards);
- common infrastructure (transport, road network, communication);
- Special tourist infrastructure (accommodation facilities, presence of tourist organizations, etc.).

International experience shows that the development of rural tourism will be a major socioeconomic program for the transfer of agrarian populations to production services. It was the first French and Italian starters. In fact, they have enjoyed the local delicacies and improved the popularity of rural tourism. They gave farmers the wine of the home and prepared the delicacies of the village and their love. In 2013, he developed the practice of agronomic tourism in Italy and invested about 350 million. More than 10,000 households were brought into account.

One of the founders of rural tourism in the United States, Brett Herbst, invented «cornish adventure paths»: made a fun ride in the field. His popularity among tourists is so great that he has become a wealthy person, and he has entered the Guinness Book of Records.

Famous economist A. V. Chayanov believes that it should strive to increase the gross income in the agricultural sector. According to his theory, agricultural production is not limited to industrial commercial results, but the basis for them is food and raw materials for the industry. In addition, agriculture is a «necessary public goodwill.» Large-scale social control ensures the growth of culture and society traditions, preservation of historical values of the landscape. Based on Chayanov's authoring theory, it is possible to create conditions for meeting social and spiritual needs and recreating them. One of such opportunities for farmers is the development of agrarian tourism [4].

The information provided should help to increase the living standards of rural residents by creating new jobs in the conditions of rural tourism. It also provides homeowners with stable income and contributes to the cultural development of rural areas.

Problems can be solved in different ways. Based on international experience, we can make the following suggestions:

- Specially created rural tourism centers with branches in state structures. These include creating and maintaining a database, registering rural tourism, certification, information support, microcredit. In the future, such centers should provide commercial information to customers and travel agencies;
- State support — creation of rural tourism associations. For example, Hungary has a policy of state support for rural tourism;

– Public associations in rural tourism (regional cooperation).

In our case, at the initial stage we can establish regional centers of coordination with the branches of the state bodies and then form large centers at the interregional or republican level.

The following tourists can be considered as rural tourism users or target groups:

- Families with children;
- Elderly people;
- youth;
- Sports lovers (horseback riding, speleology, climbing, etc.).

Development of a highly efficient tourism type that would not require much of the cost of rural tourism in a rural area with tourism potential to improve the situation and improve its position as a tourist center, would be an effective and time-consuming breakthrough.

They are needed for the development of rural tourism (advisory services and information support). Only in this case,

rural tourism can develop as a sector of the modern tourism industry.

Finally, the successful foreign-backed economy will teach the city and rural residents to communicate on a mutually beneficial basis. As a result of rural tourism development there is a good opportunity to achieve healthy and cognitive tranquility in the city, and rural residents could effectively use their housing stock and sell some of their agricultural products. Agriculture and tourism as a whole, the economy of the state — as the arrival of foreign currency, increases the balance of payments and aggregate exports, employment of the population, influences on economic development, contributes to the country's infrastructure development and ensures economic and food security. In addition, the economic importance of the small business in rural areas allows to solve the problem of employment of rural population producing tourist products. In addition, urban residents are also employed. We hope that the rapprochement of the socio-economic development will intensify, and the link between the city and the village will expand.

References:

1. Adameku A.A., Voskresensky V. Yu. Agrarian tourism as an innovation factor in the development of the agro-industrial complex. // Journal «Regional Economics: Theory and Practice.» 2008 May — С.70–74
2. Kurmangaliev SG, Rural tourism can be a source of stable income // article materials, 2016. — С.259–262
3. <http://www.pomorland.pro>
4. Akmaral Temirova, Asiya Kasenova, Aliya Aktymbayeva, Galiya Mauina, Janar Esz, Labor factor efficiency in the agricultural industry // Journal of Scientific Research and Development. 2(9): P. 42–49, 2015/ISSN1115–7569/JSRAD-42

Развитие муниципально-частного партнерства (на примере Екатеринбурга)

Батыршина Эльвира Ришатовна, студент магистратуры

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

В статье рассмотрены тенденции распространения механизма государственно- и муниципально-частного партнерства в социальной сфере. Представлена лучшая практика применения муниципально-частного партнерства для реализации социально значимых проектов

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство, проекты, развитие, инфраструктура.*

Сегодня большое внимание уделяется развитию муниципально-частного партнерства, ведь даже крупнейшее предприятие, расположенное в городе, независимо от его отраслевой деятельности, формирует городскую среду. Для государства основными направлениями взаимодействия с бизнес-сообществом являются инновации, технологии, занятость, экономика, налогообложение, конкурентоспособность на рынке, для муниципальных властей — это городская среда и ее инфраструктура, так как город обеспечивает предприятия людскими ресурсами. Промышленные предприятия оказывают су-

щественное влияние на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в городах. Муниципальные власти и бизнес-сообщества имеют широкий спектр конкретных общих интересов для эффективного и взаимовыгодного сотрудничества.

Согласно Федеральному закону Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» под муниципально-частным партнерством пони-

мается юридически оформленное на определённый срок и основанное на объединении ресурсов, распределение рисков, сотрудничество публичного партнёра, с одной стороны, и частного партнёра, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о муниципально-частном партнёрстве, заключённых в соответствии с Федеральным законодательством в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [1].

Обеспеченность населения социальной инфраструктуры позволяет определить уровень благосостояния населения, качества жизни, удовлетворенность ими социальных потребностей. Развитие инфраструктуры для государства всегда играло первостепенную роль, но из-за своей высокой затратности и низкой доходности имеет медленные темпы формирования. При анализе ввода в действие мощностей и объектов жилого и социально-культурного назначения можно отметить рост его до 2016 года, далее доля их сократилась. Так в 2016 году по сравнению с 2015 годом жилых домов было введено 94,0%, дошкольных образовательных организаций 44,2%, амбула-

торно-поликлинических организаций — 76,5% [3, с. 14]. Доля инвестирования государства в данные объекты остается незначительной.

Снижение доступности объектов социальной инфраструктуры для населения и низкая обеспеченность основными фондами при высокой их изношенности требуют поиска кардинальных решений.

По данным РОСИНФРА в 2017–2018 гг. размещено 2980 проектов государственно-частного партнерства, из которых социальными являются 368 объектов или 12,35% от общего числа проектов. Социальных проектов размещено на федеральном уровне — 4; на региональном — 275 и на муниципальном — 89 объектов.

Проанализируем проекты по форме заключения в социальной сфере на рис. 1. Почти третья часть проектов предполагает заключение концессионного соглашения 277 проектов (75,3%), 59 проектов (16,0%) СГЧП/СМЧП (региональное законодательство), 4 проекта (1,1%) по договорам аренды (безвозмездного пользования) с инвестиционными обязательствами, контракт жизненного цикла или долгосрочный государственный и 2 проекта (0,5%) по энергосервисному контракту с признаками ГЧП.



Рис. 1. Доля проектов по форме, % (рассчитано: [6])

Более подробно рассмотрим концессионную форму, т.к. она занимает наибольшую долю среди всех имеющихся. Так, концессионных соглашений в отношении социальных объектов на федеральном уровне размещено — 3 (один из которых расположен в г. Екатеринбурге «Центр микрохирургии глаза в г. Екатеринбурге»). На региональном уровне — 131 объектов, один из которых расположен по адресу г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, д. 56 «Реконструкция объекта культурного наследия — «Бывшая усадьба Железнова». Муниципальный уровень проекта имеют 143 объекта, пять из которых расположены в Свердловской области.

Анализ стадий реализации проектов на основании заключения концессионных соглашений представлен на рис. 2.

В стадии эксплуатации находится 48,6% проектов, инвестиционной — 39,2% и 8,8% прединвестиционной.

В 2017 года Свердловская область вошла в 10 лидеров по уровню развития государственно-частного партнерства среди 85 регионов Российской Федерации. В первой пятерки традиционными лидерами являются: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская и Самарская области.

В Свердловская область реализуется 43 концессионных соглашения, из них 69% в сфере жилищно-коммунального хозяйства и 25% в социальной сфере, один проект в области транспортной инфраструктуры [6].

Социальная направленность бизнеса предполагает реализацию определенных мер, направленных на благо общества, осуществляемых за счет бизнес-сообщества. На-



Рис. 2. Стадии реализации проектов при заключении концессионного соглашения, % (рассчитано: [6])

пример, реализуются социально значимые программы по улучшению жизни отдельных слоев населения или работников в их сфере деятельности. Результаты таких мероприятий способствуют росту имиджа, развитию, увеличению прибыли предприятия.

Повышение заработной платы работникам способствует пополнению местного бюджета за счет подоходного налога, способствует социальной стабильности в создании или сохранении рабочих мест. Муниципальное управление, в свою очередь, создает благоприятные условия для развития, оказывает содействие предприятиям в получении земельных участков, подключении к инженерным и транспортным коммуникациям, выкупе муниципальных нежилых помещений, обеспечивает максимальное снижение бюрократических препон и упрощение процедур получения разрешений и согласований.

На территории города функционируют как крупные градообразующие предприятия, так и субъекты малого и среднего бизнеса. В отношении последних в законодательном и методологическом плане проблема взаимодействия ясна. В Федеральном законе от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее — Федеральный закон № 131-ФЗ) в качестве одного из полномочий органов местного самоуправления определено «содействие развитию малого и среднего предпринимательства». В городе Екатеринбурге разработаны, утверждены и успешно реализуются соответствующие программы, созданы муниципальные фонды поддержки малого бизнеса. Со своей стороны, субъекты малого и среднего бизнеса обеспечивают дополнительные рабочие места и поступления в местный бюджет. В настоящее время малый и средний бизнес в жизни города имеет большое значение.

Сложной проблемой сегодня является взаимодействие муниципальной власти с крупным бизнесом, т.к. их продукция имеет спрос не в городе, а за его пределами. Имеющиеся предприятия имеют общегосударственное значение. Поэтому их главным партнером в системе ор-

ганов публичной власти является государство в лице региональных, а в отдельных случаях и федеральных органов. Никаких полномочий по нормативно-правовому или экономическому воздействию органов местного самоуправления на крупный бизнес, функционирующий на территории муниципального образования, в российском законодательстве не предусмотрено. Таким образом, можно сделать вывод о том, что вносить вклад в развитие города градообразующие предприятия могут только по своему желанию и усмотрению. В рамках муниципально-частного партнерства предприятия могут строить жилье для своих работников, приобретать для муниципалитета подвижной состав городского транспорта, содержать социальные объекты и т.д.

В городе Екатеринбурге реализуются проекты с использованием муниципально-частного партнерства. Так, в стадии реализации находится комплексный проект по застройке микрорайона «Академический» с участием строительной корпорации ОАО «Ренова Строй Групп», ОАО Сбербанк России совместно с Правительством Свердловской области, «Муниципальным образованием город Екатеринбург». Успешно реализован проект создания Международного выставочного центра «ЭКСПО» с участием ЗАО Группа Синара и Правительства Свердловской области.

Примером концессионных соглашений является работа частных клиник, имеющих «прикрепленное» на медицинское обслуживание население, в системе ОМС. Это клиники «Здоровье 365», «УГМК Здоровье», «41 Городская клиническая больница», «Новая больница».

Характерным примером государственно-частного партнерства является участие бизнеса в обороте опасных медицинских отходов лечебных учреждений. Несколько частных компаний (ООО «Энерго», ООО «Центр безопасности промышленных отходов»), имея лицензии на указанный вид деятельности, на основании государственных контрактов занимаются утилизацией отходов категории «В» и «Г» из лечебно-профилактических учреждений города [4].

Совсем недавно, администрация города практикуется заключение соглашений о добровольном партнерстве в сфере социально-экономического развития города. В рамках таких соглашений администрация взяла на себя обязательства по снижению административных барьеров на пути развития предпринимательства; учету рекомендаций и предложений руководителей предприятий, способствующих развитию предпринимательства; обеспечению эффективного использования средств, полученных за счет добровольных взносов и пожертвований. Предприятия, в свою очередь, взяли на себя обязательства принять участие в реализации мероприятий, направленных на социально-экономическое развитие города,

внесли предложения, направленные на создание благоприятных условий для развития предпринимательства.

Примером сочетания государственно-частного и муниципально-частного партнерства в городе Екатеринбург является реконструкция и расширение Головных сооружений водопровода г. Екатеринбурга Правительством Свердловской области совместно с Екатеринбургским муниципальным унитарным предприятием водопроводно-канализационного хозяйства (МУП «Водоканал»).

Проект концессионного соглашения о проектировании, строительстве, реконструкции и содержании III пускового комплекса автомобильной дороги вокруг г. Екатеринбурга также является совместным проектом [5]

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103037 (дата обращения 12.01.2019).
2. Всё об индивидуальном предпринимательстве. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://indivip.ru/gov/socialnaya-otvetstvennost-biznesa.html> (дата обращения 28.12.2018)
3. Инвестиции в России. 2017: Стат.сб./Росстат. — ИНВЕСТИНФРА., 2017. — 188с.
4. ИНВЕСТИНФРА. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://investinfra.ru/novosti/v-sverdlovskoy-oblasti-planiruyut-rasshirit-praktiku-primeneniya-instrumentov-gchp.html> (дата обращения 15.03.2019)
5. Министерство инвестиций и развития Свердловской области: <http://mir.midural.ru/node/432/>
6. РОСИНФРА. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pppi.ru/projects?sphere=726>

Анализ и оценка рынка устройств на основе мемристоров

Белавин Алексей Андреевич, студент

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

В статье рассказывается об истории разработок мемристоров, их предполагаемых свойствах, устройствах, использующих в своей работе мемристоры, также проведен анализ современного состояния рынка устройств на основе мемристоров и перспектив его развития.

Ключевые слова: мемристор, нейрокомпьютер, квантовый компьютер, архитектура фон Неймана, закон Мура.

Key words: memristor, neurocomputer, quantum computer, von Neumann architecture, Moore's law.

В XX веке было сделано столько открытий и изобретений как никогда за тысячелетия до этого. Одним из немаловажных изобретений стала разработка электронной вычислительной машины — компьютера. Компьютер — это не только машина, осуществляющая вычислительные операции, но и машина, включающая физические модули — продукты современных технологий.

Современные компьютеры, как считают исследователи, достигли пика своего развития — архитектура фон Неймана (магистрально-модульный принцип построения), на основе, которой построен компьютер, устарела. Закон Мура о ежегодном удвоении мощностей транзи-

сторного компьютера скоро прекратит работать — существуют пределы увеличения числа транзисторов на микросхеме.

Выход в сложившейся ситуации лежит в области применения новых технологий, далеких от описанных выше принципов и законов. В начале XXI века заговорили о разработки новых компьютерных технологиях, разработке квантового, нейро-компьютеров.

Одним из новых векторов развития компьютерных и связанных с ними технологий лежит в области создания устройств, в основе которых будет устройство, которое одновременно может совершать вычислительные опе-

рации, использоваться как модуль памяти и в то же время быть энергонезависимым.

О возможности создания такого устройства еще в 1971 году заговорил профессором Калифорнийского университета в Беркли Леон Чуа (Цай Шаотан) [1].

Этот ученый в своих исследованиях сочетал прикладную теорию электрических схем и математическую симметрию, что позволило ему предсказать существование нового базового элемента — мемристора — резистор с памятью [1].

Мемристор содержит два вывода. При подключении к электрической батарее через него протекает электрический ток. Величина тока меняется во времени, в том числе и в зависимости от приложенного напряжения батареи. Для восстановления свойств памяти мемристора необходимо менять полярность подключения батареи [2].

Отличие мемристора от полупроводников заключается в том, что его свойства не зависят от электрического заряда, и не происходит утечки заряда при создании мемристором нанометровых масштабов. Данные в мемристоре хранятся до тех пор, пока существуют материалы, из которых он изготовлен [2].

От теории мемристора созданной в 1971 г. до начала работ по его разработке прошло немало времени — только в конце 90-х гг. XX в. исследовательский центр HP Labs создал новую Лабораторию квантовых информационных систем, где велись и разработки мемристоров.

В 2008 г. сотрудник HP Labs Д. Струков заявил, что работа над мемристором показала, что данное устройство по своим принципам функционирования более напоминает функционирование синапсов. Поэтому стали говорить о том, что мемристор — это основа будущего нейрокомпьютера [1].

Начиная с 2010 г. работы над мемристорами в других лабораториях по всему миру ведутся в области разработки принципов построения реконфигурируемых систем на основе мемристоров [4].

Данные работы привели к появлению разных направлений: мем-емкостей («конденсаторов с памятью») и мем-индукторов («индуктивности с памятью»).

Например, компьютеры, созданные на основе мемристоров будут иметь новую архитектуру, отличную от архитектуры фон Неймана, которая предполагает, что каждое устройство выполняет свои функции.

Мемристорный компьютер предполагает, что каждый модуль будет независим от другого и выполнять и вычислительные функции, и функции хранения данных. Архитектура такого компьютера будет однородной — апгрейд компьютера будет выглядеть как увеличение числа модулей, а его ремонт — как замена вышедшего из строя модуля на работающий. Загрузки ОС как таковой не будет — включенный компьютер будет работать с того самого момента, как его выключили, да и самого понятия выключения для мемристорного компьютера не будет — выключение из сети переведет его в другое рабочее состо-

яние. Кроме того, говоря о мемристорном компьютере как о нейрокомпьютере, следует полагать, что он будет самообучаем [2].

Кроме разработок компьютеров ведется работа над созданием резисторной памяти, которая заменит традиционные модули ОЗУ и постоянные запоминающие устройства как в обычных вычислительных системах, так и в высоконадежной аппаратуре, работающей в условиях космоса и атомных реакторов [3].

Применение мемристоров и мемристорных систем предполагает их использование при создании коммутаторов, модулей памяти, RFID-систем, распределенных сенсорных систем, нейропротезов, в области видеоаналитики, робототехники, обработки сигналов, систем защиты информации [5].

Все вышесказанное говорит о том, что на сегодняшний день нет устройств, работающих на мемристорах, которые можно запустить в массовое производство. Первая микросхема с мемристорами появилась всего лишь три года назад — в 2015 г. [4].

Но исследования в данной области идут полным ходом: за 10 лет (с 2005 по 2015 гг.) увеличилось число патентных заявок с 40 (2005 г.) до 158 (2015 г.), увеличилось число опубликованных научных работ с 2 (2005 г.) до 48 (2015 г.) [4].

Но уже можно говорить о складывающемся рынке мемристорных устройств — корпорации, которые начнут серийный выпуск таких устройств, готовятся к борьбе за спрос потребителей уже в 20-е гг. XXI в.

Сейчас этот сегмент рынка оценивается в 93 млрд долларов США [4].

Спрос на устройства, работающих на основе мемристоров будет вызван тем, что они смогут заменить все виды памяти, позволят расширить функциональные возможности электроники за счет роста плотности компоновки элементов в чипах [4].

Мемристоры позволят увеличить быстродействие различных устройств. Мемристорные системы обладают уникальными свойствами — отключение от питания — один из рабочих режимов устройства, такие системы самообучаемы. Также популярность мемристоров будет вызвана и их энергонезависимостью [4].

Предполагается, что устройства на основе мемристоров, которые проще всего воплотить, будут реализованы на рынке твердотельной памяти — DRAM, Flash, SRAM [4].

Например, в 2017 г. наблюдался превышение спроса на Flash накопители. Кроме того, рынок продолжают завоевывать SSD устройства, чьи скоростные характеристики обмена информацией, превышают классические HDD. То есть, спрос на твердотельную память растет каждый год. Этот сегмент рынка сулит получение стабильной прибыли.

Это также одно из условий, почему стоит ожидать появление на рынке первых мемристорных устройств именно в виде модулей твердотельной памяти.

Затем, по мере того как компании, ведущие разработки устройств на основе мемристоров, освоюют их производство, смогут вложить полученные доходы в дальнейшие научные разработки, стоит ожидать и появления мемристорных компьютеров.

Конечно, нужно оценивать и риски, которые будут мешать продвижению мемристорных устройств на рынке.

Это, прежде всего, большие капиталозатраты при переоснащении производства для создания мемристорных устройств [4], а также капиталозатраты других компаний, пользователей данных устройств.

Еще одной стороной будущего рынка устройств на основе мемристоров является конкуренция. С одной стороны, на первом этапе реализации модулей мемристорной

памяти, рынок не будет охвачен жесткой конкуренцией — количество мемристорных устройств, выброшенных на рынок будет относительно небольшое и их стоимость будет велика, даже по сравнению с SSD устройствами. Затем по мере того, как мемристорные устройства будут становиться обыденностью, конкурентную борьбу проигрывает любая компания, которая не начнет их производство и реализацию.

Таким образом, на сегодняшний день рынок устройств на основе мемристоров — это, прежде всего, рынок идей, рынок исследований и патентов. Реализация устройств на основе мемристоров произойдет в ближайшее будущее. Товар предложенный на данном рынке будет широко востребован.

Литература:

1. Сайт 3dnews.ru / Мемристоры: пора переписывать учебники? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://3dnews.ru/906763>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
2. Сайт Академии тринитаризма / Никитин, А. И. Немного о мемристоре... [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0023/001a/1052-nik.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
3. Сайт Научно-исследовательского физико-технического института / Мемристивные системы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nifti.unn.ru/science/fpp_i_de/memristory/, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
4. Сайт Национального исследовательского института Высшей школы экономики / Электроника нового поколения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://www.hse.ru/data/2017/06/23/1170280784/%2307%20Реконфигурируемость\(1\).pdf](https://www.hse.ru/data/2017/06/23/1170280784/%2307%20Реконфигурируемость(1).pdf), свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
5. Сервер компьютерных классов Факультета информационных технологий НГУ / Галушкин, А. И. На пути к нейрокompьютерам с использованием мемристоров / А. И. Галушкин [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ccft.nsu.ru/~tarkov/Memristive%20computing/Galushkin2013.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

Проблемные аспекты учета, отчетности и анализа капитала

Борукаева Екатерина Константиновна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В данной статье сделана попытка рассмотреть проблемные вопросы, связанные с содержанием понятия капитал в современных условиях. Приводится анализ некоторых определений капитала и его содержания. Рассмотрены коэффициенты, которые используются при анализе с различных аспектов капитала, информация о котором содержится в бухгалтерской отчетности.

Современное общество и рыночная экономика подразумевают под собой, такой этап развития экономики, в котором рассматривается капитал с разных сторон и аспектов, образуя при этом единый взаимосвязанный комплекс.

Сущность капитала раскрывается в следующих аспектах:

- в экономической теории;
- ресурсах;
- финансах;
- поддержание капитала;
- ограниченности капитала — с точки зрения правовых и законных рамок;
- другие.

Рассматривая каждую организацию как обособленный объект экономических отношений, отмечается, что заинтересованные лица, а самое главное инвесторы часто проявляют непосредственный интерес к капиталу организации, позиционируя его как в физическом воплощении, так и с точки зрения источников, связанных с его формированием. С этой позиции основным источником, предоставляющим информацию для оценки капитала, служит бухгалтерская отчетность, которая на сегодняшний день отвечает определенным запросам пользователей, но недостаточно подробно для полного анализа структуры всего капитала организации, включая виды капитала, не отража-

емые в названной отчетности. В связи с этим необходимо более детально дополнить отчетность системой показателей для достоверной и более точной оценки состоятельности капитала. Таким образом, необходимо решить достаточно важные вопросы, связанные с совершенствованием методологии финансового и управленческого учета, соответственно их отчетности и анализа в части капитала.

Попытки объяснить суть и понятие капитала предпринимали представители, практически всех школ экономической науки. Это отслеживается из наименования многих трудов, например, таких как, «Капитал» К. Маркса, «Капитал и прибыль» Е. Бем-Баверка, «Природу капитала и прибыли» И. Фишера, «Стоимость и капитал» Дж. Хикса.

Капитал любой организации понимается как основная экономическая категория. До сегодняшнего дня не определено общеприменимое определение капитала, которое могло емко содержать данное понятие.

К. Маркс заострял внимание на некоторых определенных аспектах понятия «капитал», в которых сказано:

– капитал представляет собой стоимость, которая создает прибавочную стоимость;

– капитал — это не вещь, а определенное общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер;

– это стоимость, которая приносит прибавочную стоимость. Так же это внешнее, поверхностное проявление сущности капитала, скорее, видимая форма, в которой он проявляется на первый взгляд.

По мнению, р. Н. Антони капитал — это сумма всех средств, которая находится в распоряжении компании. Может выступать синонимом оплаченного акционерного капитала. А еще у него есть возможность рассматриваться иском в отношении организации со стороны инвесторов капитала

А по мнению Ю.И. Хаустова, капитал — это один из ресурсов экономики длительного пользования, который необходим для того, чтобы получать наибольшее количество товаров и услуг на протяжении многих лет с момента приобретения.

В описании П. С. Безруких понятие капитала определяется как совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности организации.

Так как проблема понятия «капитал» остается на сегодняшний день дискуссионной, то в такой ситуации проблематично дать полностью подходящее определение капитала, так как каждое определение является результатом долгих трудов и экономических обоснований.

Можно рассмотреть капитал предприятия с разных точек зрения. Это средства, которые обеспечивают деятельность всего предприятия и подразделяются на собственные и заемные.

Собственный капитал, подразумевает под собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, которая находится у него в собственности.

В бухгалтерском учете величина собственного капитала высчитывается разностью между стоимостью всего имущества организации по балансу и всеми обязательствами предприятия в настоящий момент времени.

Собственный капитал образуется из нескольких источников предприятия: уставного, или складочного, капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, которые непосредственно зависят от результата деятельности предприятия. Важную роль играет уставный капитал.

Заемный капитал — может быть привлечен организацией из вне в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на определенный срок, при условиях, которые подразумевают какие-либо гарантии.

Исходя из практики видно, что одним из наиболее «дешевых» источников служит заемное финансирование. Связано это с тем, что кредиторы находятся в наиболее выгодном положении, чем собственники организации. Кредиторы оставляют за собой право на то, чтобы вернуть свои вложения, а при банкротстве организации их требования находятся выше требований акционеров и тем самым раньше удовлетворяются. Но если не контролировать рост финансирования заемных средств можно сильно уменьшить финансовую устойчивость организации, вызвав, тем самым падение рыночной цены акций организации, а если развитие событий будет неудовлетворительным поставить организацию перед угрозой банкротства

Под платежеспособностью организации, понимается его финансовая устойчивость. Существуют коэффициенты, созданные для оценки финансовой устойчивости организации, такие как:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала

$$K_{\text{кск}} = \frac{K_{\text{с}}}{K} \times 100\%,$$

где $K_{\text{с}}$ — собственный капитал;

K — суммарный (собственный и заемный) капитал;

$K_{\text{кск}}$ — доля собственного капитала в финансовой структуре капитала. Для сохранения финансовой устойчивости $K_{\text{кск}}$ должен быть не менее 60% ($K_{\text{кск}} \geq 60\%$).

2. Коэффициент финансовой зависимости

$$K_{\text{фз}} = \frac{K_{\text{з}}}{K_{\text{с}}} \times 100\%,$$

где $K_{\text{з}}$ — заемный капитал;

$K_{\text{с}}$ — собственный капитал;

$K_{\text{фз}}$ — характеризует финансовую зависимость организации от внешних займов. Чем выше $K_{\text{фз}}$, тем выше финансовая зависимость хуже финансовая устойчивость предприятия.

Платежеспособность организации взаимосвязана с понятием «цена капитала».

Цена (стоимость) капитала — это сумма средств, необходимых для уплаты за использование конкретного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему.

Цена капитала характеризуется:

- уровень цены, которую предприятие должно уплатить владельцам;
- норму прибыли инвестированного капитала.

Все источники финансовых средств имеет свою определённую цену. Поэтому необходимо упомянуть показатель средневзвешенной цены капитала.

Стоимость источников привлеченных средств рассчитывается в процентах к привлеченным средствам. Зная стоимость отдельных источников и их долю в общей сумме авансированного капитала, можно определить средневзвешенную цену капитала:

$$C_k = \sum (C_j \times q_j)$$

где C_k — цена капитала предприятия;

j — количество источников средств;

C_j — цена каждого источника;

q_j — доля источников в общей сумме капитала.

Названные коэффициенты применяются в практике анализа давно и используются для различных целей, например, в банках для оценки платежеспособности заемщика при предоставлении ему кредитных ресурсов. Полагаем, что при расчете названных коэффициентов должны применяться и другие показатели по различным критериям. Например, не рассматривается интеллектуальный капитал и его значение при приведенных расчетах. Однако методики учета этого вида капитала пока нет. Думается, что такой вопрос не является настолько простым, поскольку в научной литературе дискуссия постоянно продолжается, а носителем интеллекта является человек.

Таким образом, поставленные вопросы, связанные с учетом, отчетностью и анализом капитала являются объектом исследований, о чем свидетельствуют поставленные вопросы.

Анализ и оценка деятельности налоговых органов по урегулированию налоговой задолженности в Российской Федерации

Васильева Анастасия Сергеевна, студент
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

Данное исследование посвящено анализу динамики уровня задолженности по налогам, сборам, а также страховым взносам в Российской Федерации в период с 2016 по 2018 годы.

Ключевые слова: налоговая задолженность, налогоплательщик, уклонение от уплаты налогов, динамика, структура.

Analysis and assessment of the tax authorities activities in settling tax debts in the Russian Federation

Vasilyeva Anastasia Sergeevna, student
Baikal state university (Irkutsk)

This study is devoted to the analysis of the dynamics of the level of debt on taxes, fees and insurance contributions in the Russian Federation in the period from 2016 to 2018.

Keywords: tax debt, taxpayer, tax evasion, dynamics, structure.

Проблема уклонения от уплаты налогов в Российской Федерации является одной из важнейших проблем государства. Как известно, налоги выполняют несколько функций, одной из которых является фискальная, т.е. налоги призваны обеспечивать государство финансовыми ресурсами, от своевременности и полноты поступления которых зависит функционирование множества сфер жизни государства.

По данным таблицы 1 можно увидеть, что в Российской Федерации существует положительная динамика снижения уровня налоговой задолженности, так в 2018 году по сравнению с 2016 годом задолженность перед бюджетом по налогам и сборам снизилась на 13,46%, т.е. на 138853 млн рублей. Урегулированная задолженность также имеет тенденцию к снижению, так в 2016 году она составляла 410484 млн руб., а к 2018 году снизилась до

Таблица 1. Структура задолженности по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ в динамике за 2016–2018 гг., в млн руб.

Вид задолженности	Годы			Динамика (в 2018 по сравнению с 2016, в млн руб.)	Темп роста (2018/2016, в%)
	2016	2017	2018		
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам всего, в т.ч.:	1 031 693	1 076 878	892 840	-138 853	86,54
Урегулированная задолженность	410 484	184 852	197 976	-212 508	48,23
Задолженность невозможная к взысканию налоговыми органами	8 227	5 731	6 675	-1 552	81,14

Примечание: Таблица составлена автором по данным [3]

197 976 млн руб. Кроме того, в 2018 году по сравнению с 2016 годом на 18,86% снизилась задолженность невозможная к взысканию налоговыми органами.

Стабильность данной ситуации можно объяснить постепенным выходом из кризиса, начавшегося в 2014 году, среди причин которого можно назвать падение стоимости нефти, введение санкций против Российской Федерации, высокая доля государства в экономике, низкая конкурентоспособность российских компаний на мировых рынках, чрезмерная зависимость бюджета от экспорта углеводородов, высокий уровень коррупции и т.д.

Кроме того, снижению уровня задолженности способствовало издание Федерального закона от 28.12.2017 № 436-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Феде-

рации», предполагающего списание задолженности согласно определенным критериям.

В таблице 2 рассмотрена динамика изменения задолженности по видам налогов. Задолженность по налогу на прибыль в 2018 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 6,98%, т.е. на 9 472 млн рублей. Задолженность по налогу на добавленную стоимость в 2016 году составляла 467 871 млн руб., а к 2018 году она снизилась до 378 076 млн рублей.

Задолженность по региональным, местным налогам, а также по налогам со специальным налоговым режимом также имеет тенденцию к снижению: на 82,66%, 80,66%, 49,06% соответственно.

В таблице 3 приведены данные о задолженности в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности.

Таблица 2. Задолженность по видам налогов и сборов в консолидированный бюджет РФ в динамике за 2016–2018 гг., в млн руб.

	Годы			Динамика (в 2018 по сравнению с 2016, в млн руб.)	Темп роста (2018/2016, в%)
	2016	2017	2018		
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам всего, в т.ч.:	1 031 693	1 076 878	892 840	-138 853	86,54
Налог на прибыль	135 735	100 227	126 263	-9 472	93,02
НДС	467 871	302 326	378 076	-89 795	80,81
Платежи за пользование природными ресурсами	5 640	3 276	5 186	-454	91,95
Остальные федеральные налоги и сборы	152 978	75 489	154 004	1 026	100,67
Региональные налоги и сборы	160 866	176 069	27 892	-132 974	17,34
Местные налоги и сборы	78 176	87 743	15 116	-63 060	19,34
Налоги со специальным налоговым режимом	30 424	38 424	15 499	-14 925	50,94
Платежи в Государственные внебюджетные фонды	-	957	3 291	-	-
Задолженность по страховым взносам	-	292 364	167 507	-	-

Примечание: Таблица составлена автором по данным [3]

Таблица 3. Задолженность по видам экономической деятельности в бюджетную систему РФ в динамике за 2016–2018 гг., в млн руб.

Вид деятельности	2016	2017	2018	Динамика (в 2018 по сравнению с 2016, в млн руб.)	Темп роста (2018/2016, в%)
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	22 571	21 611	16 238	-6 333	71,94
Рыболовство, рыбоводство	976	1 004	642	-334	65,78
Добыча полезных ископаемых	23 695	13 014	13 158	-10 537	55,53
Обрабатывающие производства	215 325	96 720	76 476	-138 849	35,52
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	25 448	22 818	16 744	-8 704	65,8
Строительство	147 977	120 958	114 815	-33 162	77,59
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	216 441	283 370	223 859	7 418	103,43
Гостиницы и рестораны	5 216	12 711	9 701	4 485	185,99
Транспорт и связь	44 149	64 746	44 641	492	101,11
Финансовая деятельность	22 538	14 146	9 956	-12 582	44,17
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	94 556	42 682	30 069	-64 487	31,8
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1 263	8 788	5 355	4 092	423,99
Образование	2 318	16 688	8 583	6 265	370,28
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1 453	10 992	5 736	4 283	394,77
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	9 350	14 297	8 780	-570	93,9
Остальные виды экономической деятельности	78	522	565	487	724,36
Суммы налогов и сборов, не распределенные по кодам ОКВЭД	13 434	117 909	61 799	48 365	460,02
Сведения по физическим лицам, не относящимся к индивидуальным предпринимателям и не имеющим код ОКВЭД	184 897	171 648	153 909	-30 988	83,24

Примечание: Таблица составлена автором по данным [3]

Задолженность сельского хозяйства в 2018 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 28,06%, т.е. на 6333 млн рублей. Также имеет тенденцию к снижению задолженность по добыче полезных ископаемых, так в 2016 году она составляла 23695 млн руб., а к 2018 году достигла 13158 млн руб., что меньше на 44,47%.

Задолженность оптово-розничной торговли, наоборот, возросла: в 2016 году она составляла 216441 млн руб., а в 2018 году — 223859 млн руб., т.е. больше на 7418 млн рублей.

Кроме того, имеет тенденцию к увеличению задолженность в сфере образования и здравоохранения. В 2016 году она составляла 2318 млн руб. и 1453 млн руб. соответственно, а к 2018 году увеличилась до 8583 млн руб. и 5736 млн рублей.

Для определения доли задолженности по налогам и сборам в общем объеме налоговых поступлений был проведен анализ показателей, приведенный в таблице 4.

По данным таблицы 4 можно отметить, что в 2018 году по сравнению с 2016 годом сумма налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации увеличилась на 4763942 млн рублей.

Доля задолженности по налогам и сборам в общей сумме налоговых поступлений имеет тенденцию к снижению, так в 2016 году она составляла 7,17%, а к 2018 году составила 4,66%, что положительно сказывается на экономической сфере государства.

Для того, чтобы оценить работу налоговых органов по взысканию налоговых платежей в бюджетную систему

Таблица 4. Анализ совокупной задолженности по налоговым платежам, в консолидированный бюджет РФ за 2016–2018 гг.

Показатель	Годы		
	2016	2017	2018
Налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ, в млн руб.	14 386 060	17 197 016	19 150 002
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам, в млн руб.	1 031 693	1 076 878	892 840
Удельный вес задолженности по налогам и сборам в общей сумме налоговых поступлений, в %	7,17	6,26	4,66

Примечание: Таблица составлена автором по данным [3]

Российской Федерации необходимо рассчитать коэффициент собираемости налогов.

Данный коэффициент рассчитывается как отношение поступившей суммы налогов, сборов, пеней, штрафов

к фактически начисленной сумме налогов и сборов ($K_c = П/Н * 100\%$).

По данным таблицы 5 видно, что нет четкой тенденции к увеличению коэффициента собираемости налогов на протяжении исследуемого периода.

Таблица 5. Коэффициент собираемости налогов по РФ за 2016–2018 гг.

Налог	2016			2017			2018		
	П, в млрд руб.	Н, в млрд руб.	Кс, в %	П	Н	Кс	П	Н	Кс
Налог на прибыль организаций	2 464	2 568	95,95	3 289	3 316	99,19	3 804	3 794	100,26
НДФЛ	3 017	1 971	153,07	3 251	3 087	105,31	3 151	3 441	91,57
НДС	2 657	2 843	93,46	3 069	3 153	97,34	3 135	3 292	95,23
Акцизы	1 293	1 328	97,36	1 521	1 512	100,60	1 374	1 399	98,21
Налоги на имущество	1 116	1 189	93,86	1 250	1 289	96,97	1 317	1 188	110,86
Транспортный налог	139	173	80,35	154	172	89,53	129	42	307,14
Земельный налог	176	194	90,72	186	198	93,94	170	149	114,09
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2 951	2 913	101,30	4 162	4 134	100,68	5 662	5 641	100,37

Таблица составлена автором по данным [3]

По налогу на прибыль организаций коэффициент собираемости в 2016 году составлял 95,95%, а к 2018 году увеличился до 100,26%. В отношении коэффициента собираемости по налогу на доходы физических лиц можно отметить, что он имеет тенденцию к снижению, так в 2016 году он составлял 153,07%, а к 2018 году снизился до 91,57%.

По налогу на добавленную стоимость коэффициент собираемости в 2016 году составлял 93,46%, к 2017 году возрос до 97,34%, а к 2018 году снизился до 95,23%. Аналогичная тенденция наблюдается по акцизам: коэффициент собираемости в 2016 году составлял 97,36%, к 2017 году возрос до 100,60%, а к 2018 году снизился до 98,21%.

Коэффициент собираемости по налогам, сборам и регулярным платежам за пользование природными ресур-

сами на протяжении исследуемого периода практически не изменился и колеблется в пределах 100%.

Необходимо отметить, что по имущественным налогам наблюдается четкая тенденция к увеличению коэффициента собираемости. Это говорит о том, что работа налоговых органов по взиманию имущественных налогов идет в правильном направлении.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что несмотря на снижение величины задолженности по налогам и сборам, ее уровень остается высоким. Наибольшая доля в общей сумме задолженности принадлежит налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль, поэтому работа налоговых органов должна быть в большей степени направлена на взыскание данных налогов.

Литература:

1. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 28.12.2017 г. № 436-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
2. О задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ (отчет по форме № 4-НМ) [Электронный ресурс]: Приказ ФНС РФ от 30.11.2016 г. № ММВ-7-1/647@ // СПС «КонсультантПлюс».
3. О начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ (отчет по форме № 1-НМ) [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.nalog.ru>. (25.01.2019) Приказ ФНС РФ от 30.11.2016 г. № ММВ-7-1/647@ // СПС «КонсультантПлюс».
4. О задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности (отчет по форме № 4-НОМ) [Электронный ресурс]: Приказ ФНС РФ от 30.11.2016 г. № ММВ-7-1/647@ // СПС «КонсультантПлюс».
5. Вылкова Е. С., Троянская М. А. Оценка показателей налоговой задолженности перед бюджетом и возможные направления их сокращения // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № . 3-1. — С. 165-169.
6. Гнатышина Е. И. Анализ структуры поступлений и задолженности консолидированного бюджета Российской Федерации // Инновационное развитие экономики. — 2017. — № . 1. — С. 59-63.

Экономическая сущность налога на прибыль и его место в налоговой системе

Воронко Валерия Евгеньевна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В статье исследована экономическая сущность налога на прибыль организаций и его роль в налоговой системе. Рассмотрена история развития и реформирования исследуемого налога. Проведен анализ поступлений налога в консолидированный бюджет РФ.

Ключевые слова: *прибыль организаций, налог, налог на прибыль организаций, налоговая система, консолидированный бюджет РФ, налоговый учет.*

Прибыль является одним из наиболее значимых показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, а также целью функционирования коммерческой организации.

Она представляет собой превышение доходов, то есть выручки от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг над затратами на производство, приобретение и сбыт данных товаров, работ, услуг в денежном выражении. Можно выделить ряд характеристик прибыли экономического субъекта в рыночных условиях, представленных на рисунке 1.

Прибыль, полученная организацией, распределяется между государством, собственниками организации и непосредственно самой организацией. Что касается взаимоотношений государства и организаций, то они строятся на основе налогообложения прибыли, когда в свою очередь сама налогооблагаемая прибыль исчисляется на основе данных налогового учета, поскольку установленный НК РФ порядок группировки и учета отдельных объектов и хозяйствующих операций для целей налогообложения отличается от порядка, который действует в бухгалтерском учете [3]. А именно налогоплательщик самостоятельно производит расчет налоговой базы по налогу на

прибыль за отчетный или налоговый период по данным налогового учета и на основании норм, установленных главой 25 НК РФ, нарастающим итогом с начала года в целях заполнения налоговой декларации по налогу.

Налог на прибыль является важнейшим видом прямого подоходного налога, который взимается с организаций, а также прямо зависит от конечных финансовых результатов ее деятельности. Говоря о налогоплательщиках этого налога, стоит заметить, что ими являются как российские организации, так и иностранные организации, которые могут осуществлять свою деятельность в РФ через постоянные представительства или получать доходы от источников в РФ. В качестве объекта налогообложения по налогу на прибыль признается сама прибыль налогоплательщика, а налоговая база — это непосредственно денежное выражение самой прибыли, которое подлежит налогообложению [1].

Налог на прибыль организаций играет достаточно существенную фискальную роль, но обладает при этом значительным регулирующим потенциалом в отношении экономики и социальной сферы [2].

Данный вид налога служит для государства хорошим инструментом регулирования экономики и финансов с по-



Рис. 1. Роль прибыли в экономике
Источник: составлено на основании [4]

мощью налоговых методов, а также имеет существенный источник доходов бюджета, продуктивно влияет на инвестиционную активность и процесс наращивания капитала в различных отраслях экономики и регионах. Можно добавить, что велика роль этого налога и в развитии малого предпринимательства, а также в привлечении в экономику страны иностранных инвестиций путем предоставления государством различных льгот и установления налоговых ставок.

В Российской Федерации налог на прибыль был включен в налоговую систему с самого начала ее формирования. Нужно заметить, что он является единственным налогом, который с момента принятия в 1991 году подвергался серьезному реформированию в течение всего времени экономических изменений в России. До 1 января 2002 года по этому налогу вводились и отменялись многочисленные налоговые льготы, а также был широкий набор льгот для малых предприятий, организаций, осуществляющих капитальные вложения в производство и т.д. Различные преференции вводились до тех пор, пока в 2002 году с принятием главы 25 НК РФ они не были максимально сокращены, но в дальнейшем происходит возврат некоторых льгот и предоставление новых префе-

ренций налогоплательщикам в зависимости от экономического развития страны.

Что касается налоговых ставок, то в отличие от других налогов, ставка по налогу на прибыль продолжительное время работал принцип относительно низких ставок для организаций и более высоких для посредников, банков и страховых организаций. При этом ставки менялись за непродолжительный период преобразований в сторону понижения или повышения. Но с принятием Налогового кодекса РФ была введена единая ставка налога на прибыль для всех организаций, которая в свою очередь была снижена с 2002 года с 35% до 24%. А в условиях кризиса в 2009 году налоговая ставка была снижена до 20%. При этом в 2017–2020 годах 3% поступают в федеральный бюджет, а 17% соответственно в консолидированные бюджеты субъектов РФ [3].

Роль данного налога в формировании бюджета существенна, а экономическую сущность можно увидеть через его характерные функции, которые выполняются именно в процессе налогообложения (Рисунок 2).

Рассмотрим структуру и динамику налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ, чтобы определить место налога на прибыль в налоговой системе страны (Таблица 1).

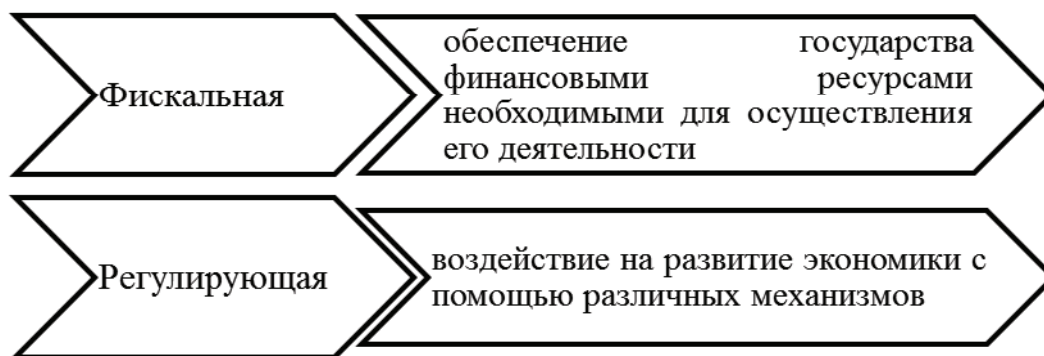


Рис. 2. Функции налога на прибыль
 Источник: составлено на основании [5]

Таблица 1. Структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ за 2014–2018 гг.

Год	2014			2015		2016		2017		2018	
	Млрд руб.	Млрд руб.	в% к 2014	Млрд руб.	в% к 2015	Млрд руб.	в% к 2016	Млрд руб.	в% к 2017	Млрд руб.	в% к 2017
Налог											
НДПИ	2 904,2	3 226,8	111,11	2 929,4	90,8	4 130,4	141,00	6 127,4	148,35		
Налог на прибыль	2 372,8	2 598,8	109,52	2 770,2	106,6	3 290,0	118,77	4 100,00	124,62		
НДФЛ	2 688,7	2 806,5	104,38	3 017,3	107,5	3 251,1	107,75	3 652,99	112,36		
НДС	2 300,7	2 590,1	112,58	2 808	108,4	3 236,3	115,25	3 761,17	116,22		
Акцизы	999,0	1 014,4	101,55	1 293,9	127,6	1 521,3	117,57	1 493,16	98,15		
Имущественные налоги	955,1	1 068,4	111,9	1 116,9	104,5	1 250,3	111,9	1 396,8	111,7		

Источник: составлено на основании [7]

Из таблицы видно, что поступления в бюджет по налогу на прибыль на протяжении 5 лет увеличивались. Также можно заметить увеличение темпа прироста по сравнению с предыдущим годом. Доход в консолидированный бюджет от данного налога увеличился с 2014 по 2018 год на 73% и составил 4 100 млрд рублей в 2018 году. Темпы

прироста по налогу не имеют скачкообразного характера, а наблюдается постепенное увеличение данного показателя.

На графике изображена динамика поступлений налога на прибыль организаций в консолидированный бюджет РФ в период 2014–2018 гг.

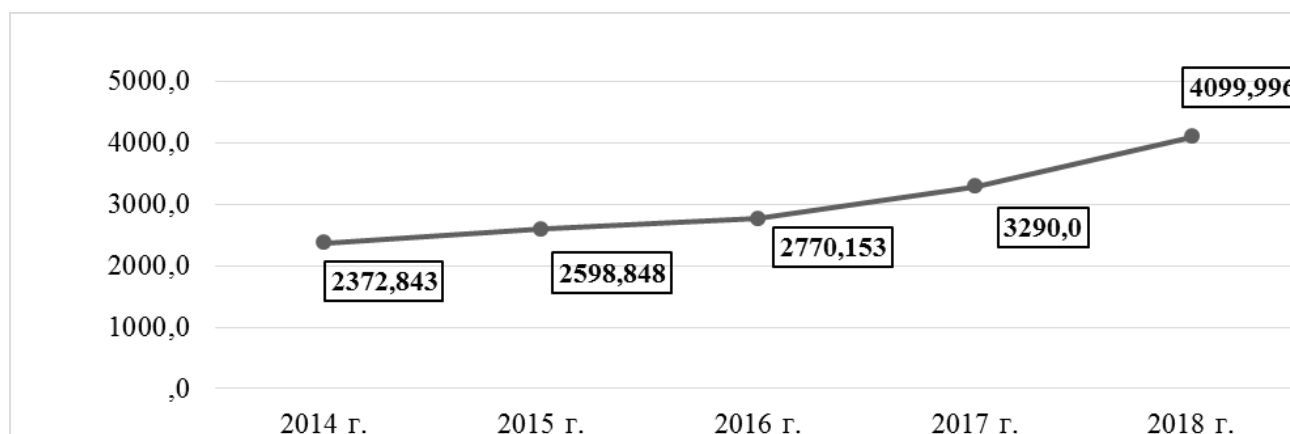


Рис. 3. Динамика поступлений налога на прибыль организаций в консолидированный бюджет РФ за 2014–2018 гг., в млрд руб.

Источник: составлено на основании [7]

На графике видно, что поступления налога на прибыль в консолидированный бюджет РФ увеличиваются каждый год. Доход в 2018 году достиг 4 100 млрд рублей по сравнению с 2017 годом, где сумма поступлений в государственный бюджет составила 3 290 млрд рублей.

Как сообщил руководитель ФНС Михаил Мишустин, увеличение поступлений от сбора налога на прибыль связано с ростом цен на нефть. «Ключевой фактор — рост выручки

организаций системообразующих отраслей, в том числе нефтегазовой и металлургической, в связи с благоприятной ценовой конъюнктурой», — отметил Мишустин [6].

На круговой диаграмме видно, что большую долю доходов бюджета составляет НДС около 30%, после которого следует налог на прибыль организаций с долей поступлений в консолидированный бюджет РФ приблизительно равной 20%.

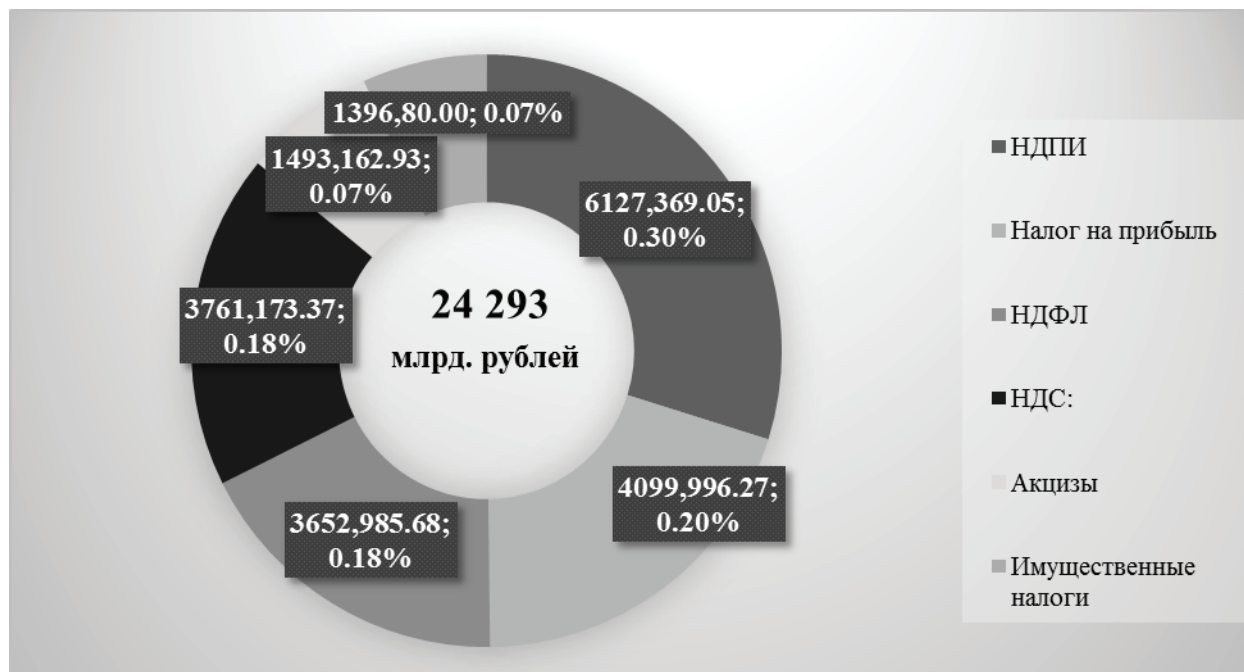


Рис. 4. Структура доходов консолидированного бюджета РФ в 2018 году

Источник: составлено на основании [7]

Исследуемый налог занимает 2-е место среди бюджетообразующих, что означает, что он играет важную роль в развитии и регулировании экономики страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что налог на прибыль организаций служит составным элементом

налоговой системы РФ и занимает одно из ключевых мест. Он играет важную роль в формировании доходной части бюджета страны и позволяет государству активно влиять на развитие экономики через механизм его применения.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Ч. 1, 2: [по состоянию на 7 мая 2019 г.: принят ГД 31 июля 1998]. — КонсультантПлюс. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Гончаренко, Л. И. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник / Л. И. Гончаренко. — учебник и практикум для бакалавриата. — 2-е изд., пер. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 524 с.
3. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика в 2 т. Том 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Пансков. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 363 с.
4. Черник, Д. Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата / Д. Г. Черник [и др.]; под ред. Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 408 с.
5. Налоги и налоговая система Российской Федерации [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / Б. Х. Алиев [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 439 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/59296.html>. — ЭБС «IPRbooks».
6. Поступления налогов в консолидированный бюджет России выросли на 23% [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5c6d0d6d9a7947bbeb7e4548>.
7. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.nalog.ru.

Роль мегапроектов в развитии городов

Гусар Ян Ростиславович, студент магистратуры
Международный инновационный университет (г. Сочи)

В данной статье рассматривается опыт Российской Федерации, а именно олимпийский мегапроект «Сочи 2014», который для нашей страны является международным инвестиционно-строительным проектом, аналогов которому не было уже несколько десятилетий.

Ключевые слова: *территориальные мегапроекты, экономическое развитие, Сочи 2014, олимпиада, глобальная модернизация, окупаемость, «белые слоны», крупномасштабные объекты в России.*

The role of megaprojects in urban development

This article discusses the experience of the Russian Federation, namely the Olympic mega-project «Sochi 2014», which for our country is an international investment and construction project, analogues of which have not been for several decades.

Keywords: *territorial megaprojects, economic development, Sochi 2014, Olympics, global modernization, payback, «white elephants», large-scale objects in Russia.*

Для больших стран, таких как Россия и США, характерны территориальные мегапроекты, или же для территорий, которые объединяются процессами политической или экономической интеграции, например Европейский союз.

Мегапроекты — это инвестиционные проекты особо крупного размера, более 1 миллиарда долларов, и глобального характера, вне зависимости от пространственного уровня реализации.

Мегапроекты, в отличие от финансовых инвестиций, ориентированы на конкретный материальный результат, который оказывает существенное влияние на трансформацию экономического пространства.

Активная реализация мегапроектов, является следствием организационно-институциональных и информационных преобразований глобальной экономической системы.

На сегодняшний день, существует множество примеров того, как Олимпийские игры в корне поменяли образ города-организатора, его экономику и инфраструктуру. [5]

Но, к сожалению, только через три-пять лет, вся история международного олимпийского движения показывает влияние игр, а отдельные долгосрочные эффекты — даже через десять и более лет.

Уже всем очевидно, что Российская Федерация успела в срок и в полном объеме подготовить все объекты к олимпиаде в г. Сочи.

Для нашей страны, это является крупнейшим международным инвестиционно-строительным проектом, аналогов которому не было несколько десятилетий, потребовавший миллиарды инвестиций в создание и проектирование инфраструктуры, строительство, эксплуатацию спортивных объектов и обеспечение безопасности.

Общий объем инвестиций, которые были вложены в сочинский мегапроект составит 51 миллиард долларов.

До сих пор в Российской Федерации, опыта одновременной реализации в одном городе, сразу нескольких сотен проектов еще не было.

Город Сочи, по олимпийским меркам, выглядел более чем не подготовлено, а в Краснодарском крае полностью отсутствовали спортивные объекты олимпийского уровня: горнолыжные трамплины и трассы, ледовые дворцы, аэропорт был и вовсе не достроен, но имелись несколько гостиниц хорошего уровня, и именно по этому, общие затраты на олимпийский Сочинский мегапроект, некорректно сравнивать с предыдущими, поскольку масштаб работ был почти нереален.

Львиная доля инвестиций, на стадии реализации олимпийского мегапроекта, была вложена в инфраструктуру, а именно:

- отремонтировано двести шестьдесят километров дорог;
- завершено строительство объездной дороги;
- был реализован главный проект транспортной программы в самом городе Сочи — дублер Курортного проспекта, девять из двадцати километров которого проходит в тоннелях, общей стоимостью восемьдесят три миллиарда рублей;
- построена уникальная для Российской Федерации, совмещенная железная и автомобильная дорога, связывающая Сочи с Красной Поляной, протяженностью сорок восемь километров, общей стоимостью — 285,5 миллиарда рублей;
- был реконструирован аэропорт города Сочи — четырнадцать миллиардов рублей, пропускная способность которого выросла в два раза. [4]

Энергосистема города Сочи подверглась глобальной модернизации, износ которой достигал уже семьдесят

процентов, а именно было возведено: более пятидесяти объектов, из них самые масштабные — Джубгинская ТЭС и Адлерская ТЭС; был протянут газопровод Джубга — Сочи, общая длина которого составляет сто семьдесят километров, из которых сто пятьдесят проходят по дну Черного моря. [1]

Система канализации в городе была полностью модернизирована:

- сооружены новые канализационные коллекторы и новые Бзугинские очистные сооружения, которые стали мощнее прежних в три раза;

- был сооружен новый глубоководный выпуск, который более чем на два километра уходит в море;

- в городе Хосте был возведен новый мусоросортировочный завод.

Олимпийское наследство города Сочи составляет более чем четыреста объектов инфраструктуры — драйверы социально-экономического развития, как на мезоуровне, так и на региональном национальнoй хозяйственной системы.

Но, к сожалению, как и в других городах, где проводились олимпиады, осталась самая болезненная проблема — это так называемые «белые слоны», то есть объекты, дальнейшая эксплуатация которых туманна и очень проблематична, и в Российской Федерации тоже задумались о программе постолимпийского использования объектов сочинского олимпийского мегапроекта.

Так, например, неизбежным становятся проблемы с объектами прибрежного кластера, где было построено шесть ледовых арен, что на наш взгляд для города сочи весьма многовато, поскольку зимние виды спорта не пользуются большой популярностью.

Заранее было спланировано, что арены будут демонтироваться и переедут в другое место, но как в дальнейшем оказалось, из-за особенностей фундаментов транспортировать возможно только лишь одну из них, а именно тренировочную хоккейную арену, которая переедет в Ставропольский край.

Нескольким объектам придется изменить свое назначение:

- конькобежный дворец трансформируется в выставочный центр;

- Медиацентр — в торговый;

- а арена для керлинга в спортивно — развлекательный комплекс.

Инвесторы этих объектов будут ими управлять, а остальные объекты прибрежного кластера, придется взять на баланс Министерству спорта Российской Федерации, поскольку дальнейшее их использование возможно только как площадок для тренировок и соревнований.

Эксплуатация олимпийских объектов, по прогнозу экспертов, будет стоить государству примерно два с половиной — четыре миллиона рублей в год. [2]

Для того, чтобы снизить издержки, например, большой ледовый дворец, дорогой в эксплуатации, планируется переоборудовать в велотрек.

Еще одним «белым слоном», оставшимся после олимпиады в городе Сочи — стадион «Фишт» на сорок тысяч мест, поскольку, в самом городе нет футбольной команды, даже второго российского дивизиона.

Там планируется провести матчи Чемпионата мира по футболу 2018, на сегодняшний же день, городская администрация пытается загрузить стадион спортивно-концертными мероприятиями.

Часть объектов в горном кластере, так же попадает в ведение Министерства спорта Российской Федерации, к таким можно отнести, например, санно-бобслейную трассу, что позволит спортсменам тренироваться уже не в Европе, как раньше, а в Российской Федерации.

Из олимпийских объектов, самая прибыльная часть — это «Роза хутор» и газпромoвская «Лаура». Эти объекты будут работать как горнолыжные курорты, однако, вплоть до сегодняшнего дня так и не понятно, способны ли многочисленные отели города Сочи, а так же его горнолыжные курорты, стать полностью окупаемыми в сегодняшних условиях, когда рынок переполнен, а владельцы пытаются зависить их классность и продавать бизнес-класс по существенно завышенным ценам.

Таким образом, государство пытается заработать денежные средства на туризме и спорте, но, к сожалению, пока сложно рассчитывать на то, что субтропический город Сочи станет центром зимнего спорта, да и государство не анонсировало свои планы будущих затрат на промoутирование города.

Поэтому, на сегодняшний день, очень сложно говорить об окупаемости возведенных к олимпиаде объектов инфраструктуры и спортивных сооружений ограниченного использования, но, становится совершенно очевидным тот факт, что потребуются колоссальные расходы на их содержание. [1,5]

Наряду с этим, некоторые объекты, например такие как гостиничные комплексы, спортивные сооружения массового использования, имеют экономически обоснованные и весьма разумные сроки окупаемости, при условии, что основным лейтмотивом дальнейшего развития города Сочи станет туризм, но только в том случае, если местные власти будут уделять этому должное внимание.

На самом деле, не очень-то понятно насколько четко можно вообще спланировать отдачу от такого грандиозного, специфического и амбициозного мегапроекта в свободной экономической среде.

В отличие от моноотраслевых, конгломератных крупных инвестиционных проектов, территориальные мегапроекты, ориентированы на конкретный материальный результат, который способен оказать существенное пролонгированное влияние на преобразование архитектурно-экономического пространства, не только на территории которого реализуются, но и в регионах, которые граничат с ним.

Реализуемых в Российской Федерации на сегодняшний день крупномасштабных проектов развития территории, пока изучена очень мало и демонстрирует дефицит исследований, которые направлены на комплексный компара-

тивный анализ процессов реализации и формирования территориальных мегароектов в современной Российской Федерации, выявление специфических и традиционных рисков, которые свойственны разнообразным фазам их жизненных циклов, наряду с этим и на оценку интеграционных, общественных мегапроектов, анализ перспектив постпроектного использования возведенных объектов. [3]

Сами же по себе такие процессы как реализация и разработка территориальных мегапроектов, априори предполагают в частности:

- масштабные предплановые исследования;
- компетентность исполнителей и разработчиков;
- активность и эффективность традиционных институтов развития;
- конвергенцию частных и государственных интересов;
- транспортабельность, гласность и публичность;
- активное использование краудсорсинговых технологий;
- значимый общественный и интегральный эффект.

Литература:

1. Митрофанова И. В., Жуков А. Н. Стратегический территориальный менеджмент: возрождение мегапроектов // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 22. С. 2–10.
2. Митрофанова И. В., Жуков А. Н. Проблемы Уральского территориального мегапроекта // Общество и экономика. 2012. № 9. С. 128–154.
3. Митрофанова И. В., Жуков А. Н. Ребрендинг и риски мегапроекта «Урал Промышленный — Урал Полярный» // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 11. С. 2–13.
4. Митрофанова И. В., Жуков А. Н. Инфраструктурные мегапроекты Транссиб и БАМ: второе рождение // Вестник Южного научного центра РАН. 2014. Т. 10. № 1. С. 79–89.
5. Шукин А. Научились делать мегапроекты // Эксперт. 2014. № 7. С. 18–22. 9. Mitrofanova I., Batmanova

Автоматизированная система оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения

Гущин Михаил Вадимович, кандидат психологических наук, сотрудник;

Киреев Олег Анатольевич, сотрудник;

Катаев Александр Сергеевич, сотрудник

Воронежский институт правительственной связи (филиал) Академии Федеральной службы охраны Российской Федерации

В современных условиях эффективность управления персоналом напрямую связана с умением руководителей структурных подразделений полностью контролировать процесс планирования и организации деятельности подчинённых, составлять рейтинг сотрудников по итогам выполнения индивидуальных планов работы и принимать конструктивные решения по стимулированию их деятельности.

Как показывает практика, одной из наиболее актуальных проблем деятельности руководителей разных уровней, выступает программное обеспечение различных функций управления: целеполагания и планирования; организации деятельности; мотивирования, координации, контроля, принятия решения [1].

В настоящее время на рынке представлено значительное количество программных продуктов для ЭВМ, автоматизирующих многие аспекты управления персоналом в организации (система «Битрикс 24», *LeaderTask*, *Wrike* и др.). Однако многие функции данных программ не всегда пригодны для организации гибкой системы управления на локальном уровне в звене «руководитель ↔ подчинённый», что затрудняет реализацию принципа об-

ратной связи. Так, например, система «Битрикс 24» представляет собой многофункциональный корпоративный портал, позволяющий решать многочисленные управленческие задачи в автоматическом режиме. Объекты «Битрикс 24» обладают свойствами: контроля по времени, контроля по эффективности работы, приоритету выполнения, ролями [3]. Однако, как отмечают пользователи:

1. Наличие ненужных в работе инструментов усложняют навигацию и работу пользователя в системе.

2. Дополнительные функции требуют определенных ресурсов, но при этом они не используются.

Решение данной проблемы, по нашему убеждению, представляется возможным за счёт применения автоматизированных систем, представляющих собой чётко структурированные модели функциональных блоков, автономных для работы и интегрированных в общую архитектуру программного обеспечения управленческой деятельности руководителей структурных подразделений. За счёт модульной структуры подобная автоматизированная система может быть легко приспособлена к различным условиям профессиональной деятельности, а также совершенствоваться в зависимости от решаемых задач.

Модульная структура программного обеспечения применялась нами ранее при разработке программы для ЭВМ «Автоматизированная модульная модель индивидуального планирования и организации деятельности сотрудника». Применение данной модели позволяет осуществлять индивидуальное планирование и эффективно организовывать свою деятельность всеми категориями сотрудников, а также обеспечивает гибкое управление и контроль выполнения служебных (трудовых) задач [2].

Логическим продолжением исследования в данном направлении стала разработка нами автоматизированной

системы оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения.

Для реализации данного решения было выбрано программное обеспечение «Embarcadero RAD Studio XE2 Version 16.0.4316.44803» с использованием стороннего компонента «TMS Component Pack Pro 6.2.1.0». База данных формировалась на основе Microsoft Access.

Управление разработанной системой осуществляется руководителем подразделения дистанционно по локальной компьютерной сети. Пример такой сети представлен на рисунке 1.

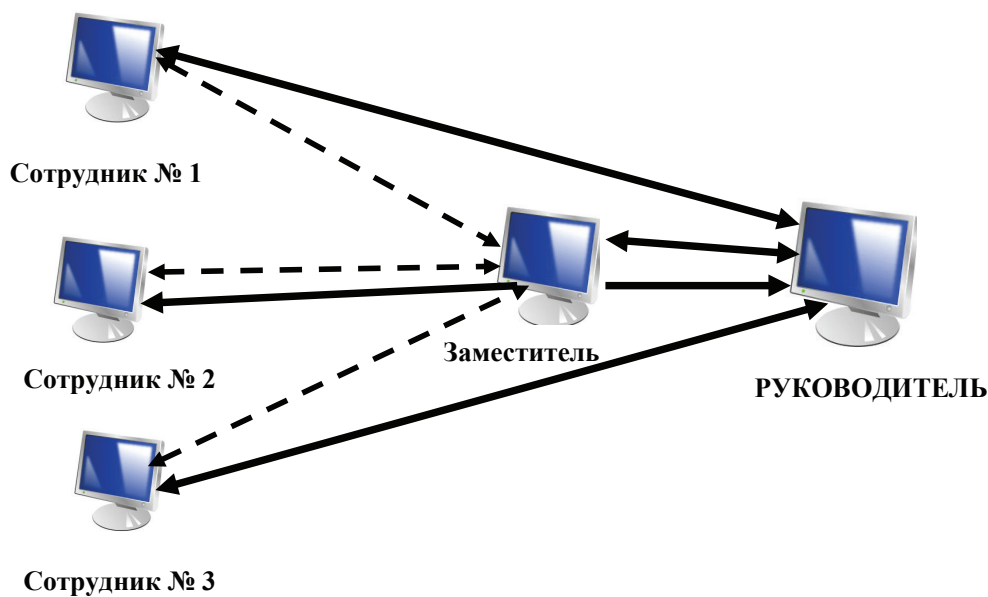


Рис. 1. Пример локальной сети подразделения

Внедрение данной системы позволяет руководителю в автоматическом режиме осуществлять контроль и оценку эффективности деятельности каждого сотрудника подразделения.

Она состоит из функциональных модулей, автономных для работы и интегрированных в общую архитектуру программы:

1. Модуль «Планирование».
2. Модуль «Управление задачами».
3. Модуль «Оценка эффективности и отчётность».

Основные возможности программного обеспечения автоматизированной системы оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения:

- обеспечение оперативного контроля разработки и выполнения индивидуальных планов работы всех сотрудников подразделения со стороны руководителя;
- обеспечение гибкого управления служебными (трудовыми) задачами (мероприятиями) в зависимости от следующих критериев: срочности / важности; цикличности; плановости / внеплановости;
- обеспечение оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения и формирования отчётов о ре-

ализации индивидуальных планов сотрудников подразделения;

- гибкое управление встроенным календарём;
- возможность изменения и добавления функций управления программой в соответствии со спецификой деятельности подразделения.

Интуитивно-понятный интерфейс позволяет пользователю разобраться самостоятельно с работой программы без дополнительных инструкций. В окне авторизации пользователей необходимо ввести логин и пароль (рис. 2). Это необходимо для настройки программы под пользователя в зависимости от роли. Всего в программе используется 3 роли пользователей: администратор; подчинённый; руководитель.

Пользователь в роли «администратор» имеет возможность только создавать пользователей и изменять настройки текущих пользователей. Пользователь в роли «подчинённый» имеет возможность работать в автоматическом режиме только со своим индивидуальным планом работы. Пользователь в роли «руководитель» имеет возможность контролировать каждого сотрудника подразделения на этапе планирования, управлять ходом

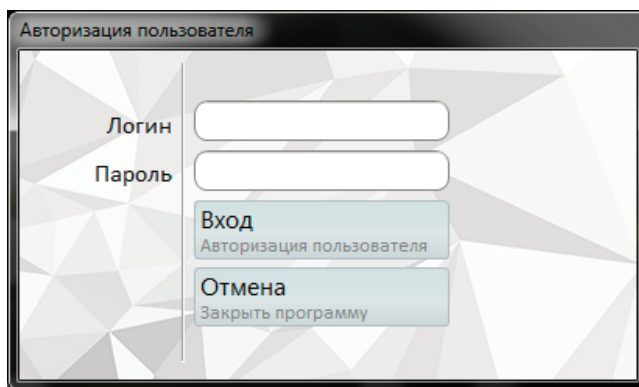


Рис. 2. Окно авторизации пользователей

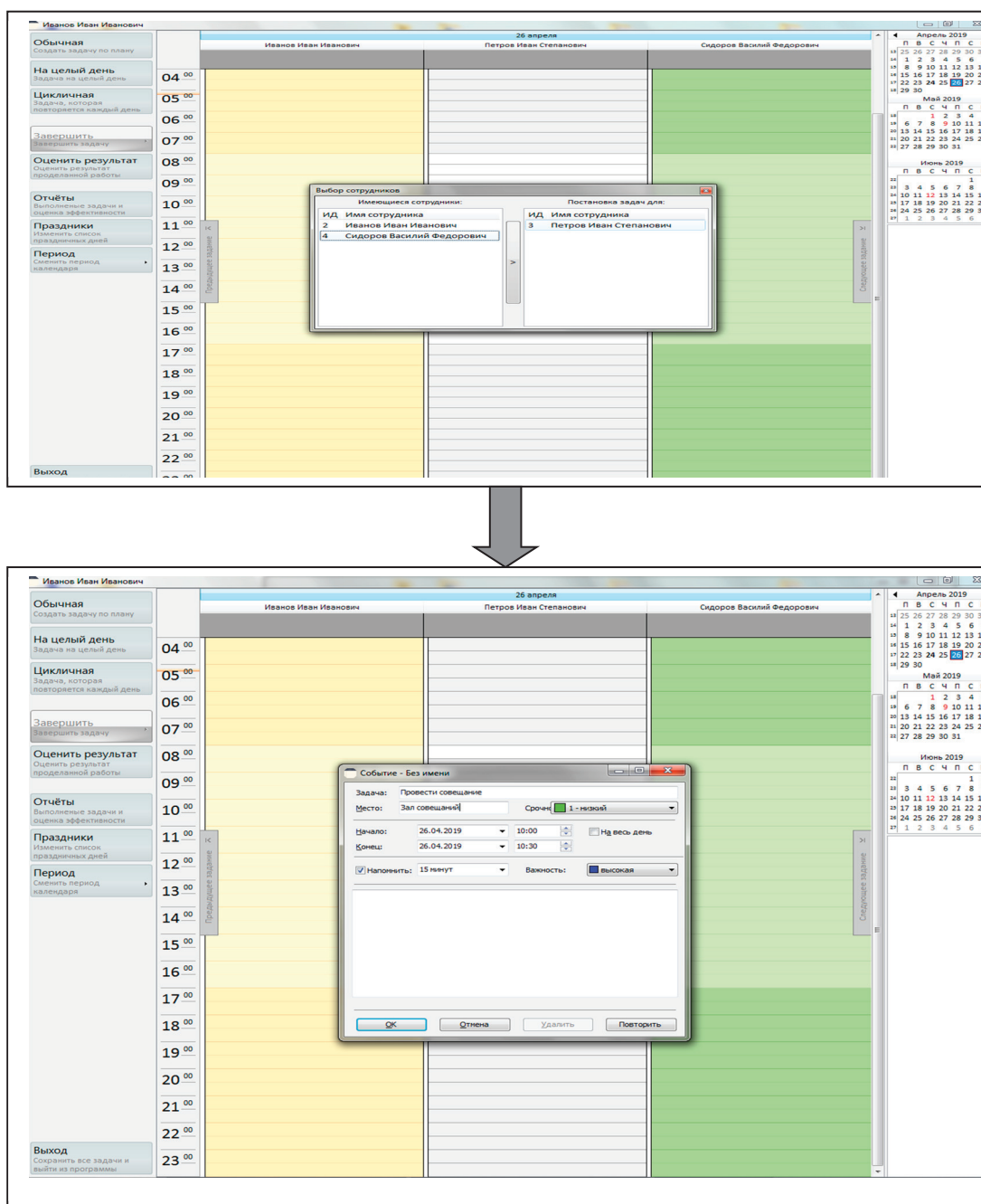


Рис. 3. Пример постановки задачи сотруднику руководителем подразделения

постановки и выполнения задач, формировать оценку эффективности деятельности сотрудников подразделения.

Пример постановки задачи сотруднику руководителем подразделения представлен на рисунке 3.

У сотрудника на рабочей панели программы отображается поставленная задача в соответствии заданными

руководителем уровнями срочности и важности её выполнения. Далее сотрудник в автоматическом режиме докладывает руководителю о выполнении (или невыполнении) данной задачи, что соответственно отображается на рабочей панели программы у руководителя. Пример такой операции представлен на рисунке 4.

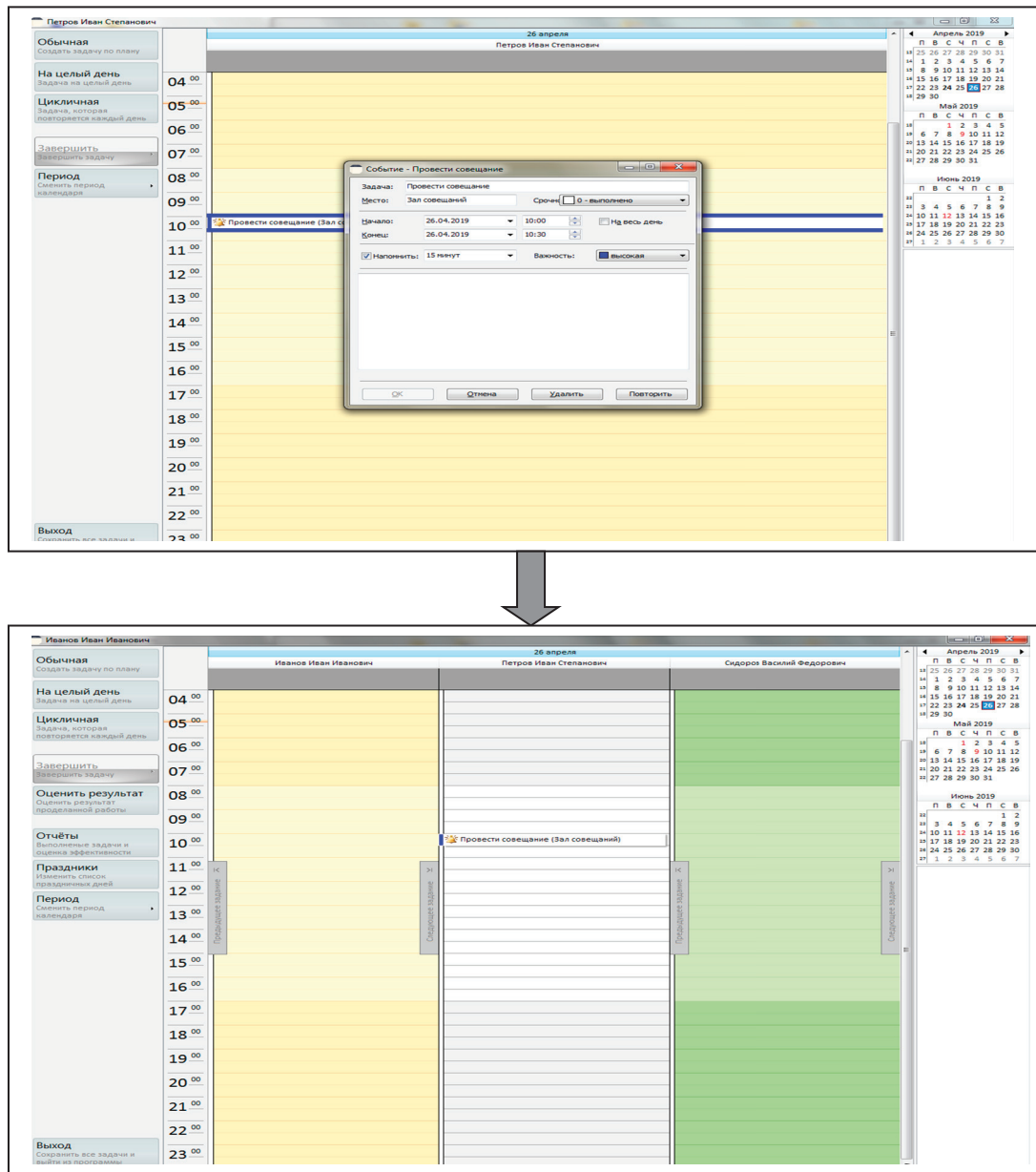


Рис. 4. Пример доклада сотрудника о выполнении задачи в автоматическом режиме и отображения выполненной задачи в рабочем компьютере руководителя подразделения

Оценка деятельности сотрудника осуществляется руководителем подразделения в автоматическом режиме по следующим критериям выполнения плановых и внеплановых задач: уровень качества; степень самостоятельности; своевременность, сложность. Общая оценка выставляется с учётом поправок на замечания и ошибки. В автоматическом режиме формируется отчет о деятельности каждого сотрудника подразделения. Пример фор-

мирования отчёта о деятельности сотрудника подразделения представлен на рисунке 5.

Была проведена опытно-экспериментальная работа по апробации автоматизированной системы оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения в различных организациях с помощью процедур экспертного анализа.

Критерии оценки эффективности функционирования разработанной системы были отобраны нами на основе

Сотрудник	Оценка	Количество задач
замечания		
Петров Иван Степанович	0	1
своевременность		
Петров Иван Степанович	6	1
сложность		
Петров Иван Степанович	4,8	1
степень самостоятельности		
Петров Иван Степанович	6	1
уровень качества		
Петров Иван Степанович	6	1

Рис. 5. Пример формирования отчёта о деятельности сотрудника подразделения

анализа показателей качества и надёжности программных продуктов в соответствии с международным стандартом *ISO 9126*. Российский аналог стандарта показателей качества и надёжности программных продуктов — в ГОСТ 28195. Модель качества, установленная в первой части стандарта, классифицирует качество программного продукта по шести блокам: *функциональность; надёжность; практичность; эффективность; сопровождаемость; мобильность* [4]. На основе факторного анализа 35 показателей, определяющих модель качества и надёжности программных продуктов, были выделены наиболее статистически значимые из них.

Данные показатели в качестве критериальных единиц были включены в анкету для экспертной оценки функционирования программного продукта, которая предьяв-

лялась экспертам после предварительной работы с автоматизированной системой оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения. В качестве экспертов выступили руководители различных категорий (групп, отделений, отделов) [N=54].

На рисунке 6 представлены результаты опытно-экспериментальной работы по апробации разработанной автоматизированной системы оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения после математико-статистической обработки данных.

Результаты опытно-экспериментальной работы свидетельствуют о том, что разработанная автоматизированная система оценки эффективности деятельности сотрудников подразделения имеет высокий уровень эффективности.

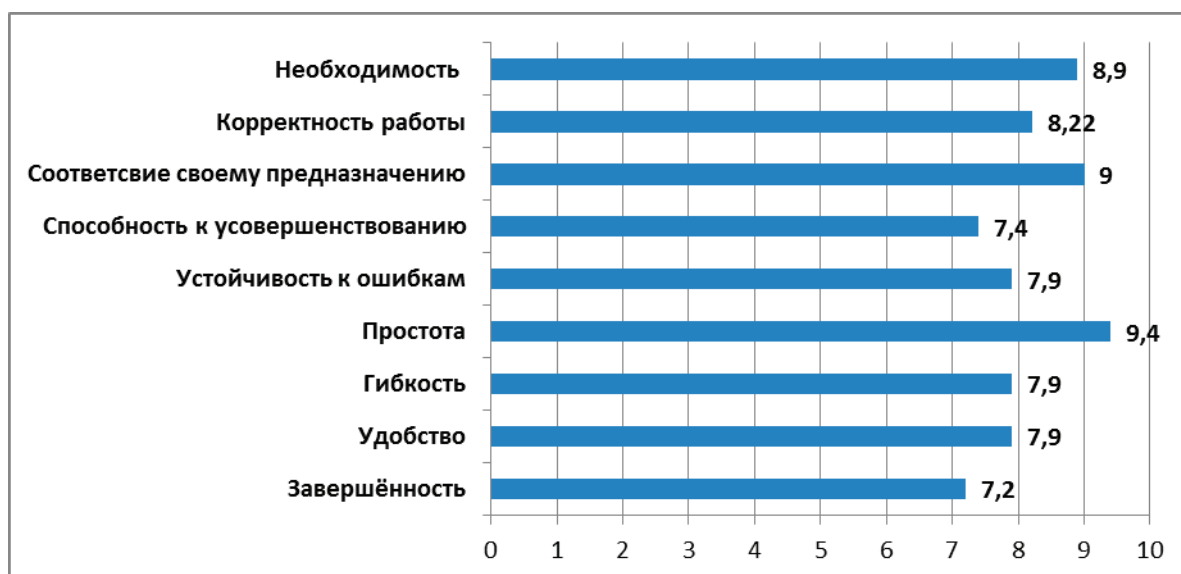


Рис. 6. Результаты опытно-экспериментальной работы по апробации разработанной модели

Таким образом, её применение в управленческой деятельности позволяет руководителю осуществлять комплексную оценку эффективности деятельности

сотрудников подразделения, а также контролировать выполнение ими индивидуальных планов работы и поставленных задач.

Литература:

1. Астахова Н.И. Теория управления: учебник для академического бакалавриата / Н.И. Астахова, Г.И. Москвитин; под общ. ред. Н.И. Астаховой, Г.И. Москвитина. — М: Юрайт, 2018. — 375 с.
2. Гуцин М. В., Киреев О. А., Таранков К. И. Автоматизированная модульная модель индивидуального планирования и организации деятельности сотрудника // Молодой ученый. — 2018. — № 18. — С. 313–317.
3. Инструкция по работе в корпоративном портале «Битрикс 24»: версия 2. — Тольятти: ТГУ, 2017. — 48 с.
4. ISO 9126 (ГОСТ Р ИСО / МЭК 9126–93) — Информационная технология. Оценка программного продукта. Характеристики качества и руководство по их применению [Электронный ресурс] / www.nspru.ru. (дата обращения 19.03.2019).

Инновационные бизнес-модели. Бизнес-модель стриминговых сервисов

Дорохов Владислав Игоревич, студент магистратуры;
Корниенко Алексей Васильевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Глобализация, новые средства коммуникации и повсеместное распространение интернета создают новые возможности для развития бизнеса. Компании «нового формата», использующие бизнес-модели, основанные на применении информационных технологий, кардинально меняют облик нашего мира, создавая новые способы формирования и доставки ценностного предложения до потребителей. Традиционные компании вынуждены отвечать на новые вызовы и внедряют инновационные бизнес-модели, изменяя не только свои продукты, но и культуру общения с клиентами и свою внутреннюю структуру.

Ключевые слова: бизнес-модель, ценностное предложение, стриминговые сервисы, Netflix, Spotify, Business Model Canvas.

Одним из самых больших заблуждений термина бизнес-модели является путаница данного термина со стратегией монетизации или моделью дохода компании. Хотя это важная составляющая, но всего лишь один из компонентов успешной бизнес-модели. Тем не менее, бизнес-модель предполагает понимание всех процессов в организации помимо монетизации: привлечение клиентов и их удержание, управления цепочками поставок и т.д.

Основной целью бизнес-модели является создание устойчивой цепочки, способной раскрыть ценность для нескольких игроков рынка, отрасли или ниши. Таким образом, эта цепочка создания ценности начинается с ценностного предложения, обещания, которое компания дает ключевым игрокам и партнерам на этом рынке, в отрасли или в нише.

Поводя итог, бизнес-модель — это целостная структура для понимания, определения и создания бизнеса на конкретном рынке. Тогда бизнес-моделирование можно определить, как процесс поиска организацией способа раскрытия её ценностного предложения для её клиентов и партнеров в долгосрочной перспективе.

Существует несколько способов классифицировать бизнес-модели. Например, основываясь на том, как ком-

пании и стартапы монетизируют свой бизнес, как они взаимодействуют со своими партнерами и клиентами или как они доставляют свое ценностное предложение. Некоторые бизнес-модели существовали всегда, другие являются новыми, другие же вводят новшества, проецируя старые бизнес-модели в новую отрасль. Далее приведен перечень успешных бизнес-моделей, использующие информационные технологии, как ресурс для создания и доставки ценностного предложения своим клиентам и партнерам.

1. Бизнес-модель со скрытым доходом

Компании, которые используют бизнес-модель со скрытым доходом, перестают полагаться на исключительно на продажу товаров и услуг. Вместо этого основным источником доходом служит третья сторона, которая покупает у компании рекламу или доступ к данным пользователя. Ярким примером такой бизнес-модели являются Google и Facebook. Два самых популярных сайта на планете имеют похожую стратегию монетизации своего бизнеса. Они предлагают бесплатные приложения и платформы для широкой аудитории людей, одновременно используя персональные данные пользователей, как способ монетизации своего бизнеса.

2. Модель дохода «Бритва и лезвие»

Задумывались ли вы, почему лезвие стоит дороже, чем бритва? Это модель дохода «бритва и лезвие» в действии. Эту модель часто используют в потребительском сегменте, где покупателям предлагается основной товар за низкую цену или бесплатно, а комплектующие и расходные элементы, необходимые для его использования, продаются по очень высоким ценам. Но слышали ли вы когда-нибудь о бизнес-модели «Бритва и лезвие» с обратным эффектом? Например, всем известная компания Apple использует данную бизнес-модель. Apple на протяжении долгого времени выстраивала свою экосистему, предлагая удобные сервисы для своих клиентов такие как App Store, iTunes и iCloud, которые продают приложения и песни, фильмы или сериалы и предлагают облачное хранилище по доступной цене. Пользуясь сервисами компании на протяжении долгого времени, клиент привыкает к ним и становится запертым внутри экосистемы компании. В результате пользователи данных сервисов вынуждены покупать продукты Apple по более высокой цене и с очень низкой ценовой эластичностью, чтобы дальше продолжать пользоваться сервисами компании. В то время как Apple взимает премиальные цены на свои устройства iPhone, iPad и Mac.

3. Бизнес-модель «Банкомат»

Данная бизнес-модель подразумевает управлением бизнесом при отрицательном цикле конверсии наличности — интервале времени между расходом и получением наличных денег. Для того чтобы работать при отрицательном цикле конверсии наличности, компания должна генерировать доход быстрее, чем она расплачивается с поставщиками за приобретенные продукты. Ярким примером данной бизнес-модели служит Amazon. Пользователи Amazon оплачивают купленные продукты наперед, еще до того, как компания покрывает сопутствующие расходы и расплачивается с поставщиками. Благодаря данной бизнес-модели, Amazon может формировать колоссальные объемы прибыли за счет огромного товарооборота, но имея очень низкую маржинальность бизнеса.

4. Одноранговая бизнес-модель

Одноранговая бизнес-модель построена на предпосылке создания ценности как для стороны спроса, так и для стороны предложения, в то время как компания, выступающая в качестве посредника, получает свой доход через комиссионные. Booking и Airbnb, используя данную модель, создали удобную платформу, где встречаются спрос и предложение и смогли стать одними из ключевых игроков в индустрии гостеприимства.

5. Многогранная платформа бизнес-модели

Одним из представителей данной бизнес-модели является профессиональная социальная сеть LinkedIn. С более чем пятьсот миллионов пользователей по всему миру, LinkedIn представляет собой платформу, которая предлагает ценность для нескольких заинтересованных сторон. LinkedIn является источником ценности для B2B, где встречаются потенциальный работодатель и рабочий, будущие партнеры и конкуренты, предлагая инструменты для достижения своих

целей каждой стороны. Например, LinkedIn создала удобный сервис для поиска сотрудников, доступ к которому компания продает HR-менеджерам. Поскольку ценность данного сервиса зависит от способности LinkedIn предлагать квалифицированных кандидатов HR-менеджерам, именно поэтому LinkedIn также имеет онлайн-платформу обучения, которая предлагает вместе с подпиской профессиональные курсы для людей, ищущих работу.

6. Бизнес-модель Freemium

«Free» или «бесплатно» может стать мощным оружием для роста компании. Многие в технологической отрасли, а точнее в бизнес-модели SaaS, используют Freemium для развития своего бизнеса. Freemium представляет собой смесь бесплатного и платного сервиса. Компания предлагает базовую версию продукта, которая работает так же, как продукт премиум-класса, но она либо имеет ограниченное использование, либо имеет ограниченные возможности. Таким образом, бесплатная версия используется для генерации лидов и предлагает им перейти на платную версию или предложить пользователям бесплатную учетную запись для рекламы своего продукта. Ярким примером, данной бизнес-модели является компания Spotify, которая предлагает бесплатный доступ к своей библиотеке контента, но использует рекламу в качестве монетизации бесплатных аккаунтов. В тоже время Spotify предлагает премиальную подписку, где отсутствует реклама и появляется расширенный функционал сервиса.

7. Бизнес-модель аффилированного маркетинга

В случае использования данной бизнес-модели, компания помогает другим сторонам продвигать продукты на рынке, получая выгоду от успешного взаимодействия. Благодаря такому подходу компания получает доступ к диверсифицированной клиентской базе без дополнительной маркетинговой и сбытовой деятельности. Аффилированные лица обычно действуют на основании той или иной формы оплаты за продажу или размещение и, как правило, в Интернете. Владелец веб-сайта может, к примеру, выступать в качестве аффилированного лица, разместив на своем сайте рекламные баннеры другой компании в обмен на комиссионное вознаграждение за «клики» или «показы». В других случаях аффилированные лица получают возможность продвигать собственные продукты в более крупных сетях и платить комиссионные с продаж веб-сайту, на котором они размещаются. Яркими примерами таких компаний являются кэшбэк сервисы. Принцип работы кэшбэк сервисов заключается в том, что на основе партнерского соглашения с магазинами они занимаются привлечением клиентов и получают вознаграждение за сделанные покупки.

8. Бизнес-модель подписки

Эта бизнес-модель становится все более распространенной. Суть ее заключается в том, что потребители должны вносить абонентскую плату за доступ к услуге. Распространение эта бизнес-модель получила благодаря журналам и газетам, теперь она распространяется на программное обеспечение, онлайн-услуги, а иногда возникает и в сфере услуг. Однако бизнес-модель на основе подписки

также требует много ресурсов. Например, пользователи Netflix будут продолжать оплачивать свою подписку только в том случае, если Netflix будет регулярно предоставлять пользователям свежий контент. Вот почему Netflix инвестирует порядка \$4 млрд в год в производство оригинального контента. Другими словами, чтобы поддерживать бизнес-модель на основе подписки, вам также нужно много ресурсов, необходимых для создания нового контента, потрясающей поддержки или сервиса, который побуждает подписчиков продолжать платить за свою подписку.

9. Бизнес-модель рынка e-commerce

Компании Amazon и Alibaba стали синонимами рынка электронной коммерции. Успех данных компаний задал новый глобальный тренд на электронную коммерцию, и теперь все больше малых и средних предприятий присоединяются к этому тренду и делают рынок электронной коммерции своим основным источником дохода. Многие такие предприятия выбирают в качестве своего партнера Amazon. Становясь продавцом на Amazon, компания позволяет напрямую собирать, упаковывать и отправлять свои товары конечному потребителю. Amazon берет фиксированную комиссию, а остальное оставляет продавцу.

В начале 2000-х годов, благодаря повсеместному распространению Интернета и развитию коммуникационных технологий, обычные пользователи впервые познакомились с технологией потокового вещания (стриминга). Стриминг — это способ передачи данных от провайдера к конечному пользователю, при котором контент находится на удаленном сервере, и для его воспроизведения на устройстве ни загрузка, ни установка не требуются.

Технологии стриминга медиа способствовали появлению компаний нового формата, которые поменяли ландшафт и расстановку сил на своих рынках. Компании, использующие технологию стриминга для доставки контента пользователям, стали называть стриминговыми

сервисами. Наибольшее влияние от появления стриминговых сервисов ощутили на себе музыкальная отрасль и киноиндустрия. Пионером в области видео-стриминга была компания Netflix, использующая бизнес-модель подписки, аудио-стриминга шведская компания Spotify, использующая гибридную бизнес-модель Freemium и бизнес-модель подписки. Стриминговые сервисы создали новую культуру потребления контента, где пользователь сам может выбрать «где», «когда» и «какой» контент он хочет получить. Именно на этих рынках произошли значительные изменения и вынудили традиционные компании использовать инновационные бизнес-модели для конкуренции со стриминговыми компаниями.

Проанализируем бизнес-модель Spotify и Netflix по 9 элементам модели «Business Model Canvas» [1], разработанной швейцарским экономистом Александром Остервальдером.

1. Потребительские сегменты.

Потребительскими сегментами Spotify и Netflix являются все люди, которые любят слушать музыку, смотреть кино и сериалы.

Spotify работает по бизнес-модели Freemium, которая предполагает получение дохода от платных подписок, а также от рекламы, которая размещается в бесплатных аккаунтах. Возможность бесплатного прослушивания музыки выгодно отличает Spotify от его главного конкурента Apple Music, где есть только платная подписка. Количество пользователей Spotify в 2017 году достигло 170 млн человек по всему миру, 75 млн из которых это пользователи премиум-подписки [2].

Netflix работает по схожей бизнес-модели что и Apple Music. Наличие только платной подписки сильно ограничивает пользовательскую базу, но освобождает пользователей от надоедливой рекламы. Пользовательская база Netflix на конец 2017 года составляла 125 млн человек по всему миру [3].

Таблица 1. Потребительские сегменты Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Массовый сегмент любителей кино и сериалов	Массовый сегмент любителей музыки

2. Ценностные предложения.

Spotify предоставляет доступ на любом устройстве, который имеет доступ в интернет, к библиотеке с миллионами музыкальных треков. Spotify также может формировать уникальные плейлисты, исходя из предпочтений пользователя, помогая тем самым пользователю открывать для себя новых артистов и музыкальные жанры. Ком-

пания также предоставляет эксклюзивный доступ к музыкальным композициям артистов.

Контент Netflix также доступен на любой платформе, которая позволяет просматривать видео-контент. Netflix в 2017 году потратил \$6,5 млрд на оригинальный контент, который доступен только на собственной платформе [3].

Таблица 2. Ценностные предложения Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Доступ к библиотеке лучших фильмов и сериалов Эксклюзивный оригинальный контент	Доступ к библиотеке с миллионами музыкальных треков Плейлисты разработанные на основе предпочтений пользователя Эксклюзивный контент

3. Каналы сбыта

Пользователи Spotify и Netflix могут пользоваться услугами сервисов с любых устройств, которые поддерживают воспроизведение мультимедийного контента и имеют выход

в интернет. Приложения и web-версии Spotify и Netflix имеют интуитивно-понятный интерфейс и «user friendly» дизайн. С 2016 года Spotify предоставляет возможность пользоваться услугами сервиса через умные колонки.

Таблица 3. Каналы сбыта Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Мобильное приложение на всех мобильных платформах Web-версия Приложение для SmartTV и игровых приставок	Мобильное приложение на всех мобильных платформах Web-версия Приложение для SmartTV, умных колонок и игровых приставок

4. Взаимоотношение с клиентами

Одно из конкурентных преимуществ Spotify является лучший в отрасли алгоритм создания индивидуальных плейлистов, исходя из вкусов и предпочтений слушателя. Также у пользователей стримингового сервиса есть возможность подписываться на аккаунты артистов в Spotify, а также на группы по интересам. Spotify и Netflix реали-

зовали возможность интеграции социальных сетей в свои сервисы.

Конкурентное преимущество Netflix над другими стриминговыми сервисами является производство собственного контента высокого уровня. Сериалы Netflix были отмечены несколькими престижными наградами такими, как Эмми, Оскар и Золотой Глобус.

Таблица 4. Взаимоотношение с клиентами Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Фильмы и сериалы по рекомендации Поддержка социальных сетей Уникальный контент высокого качества	Индивидуальные плейлисты Создание сообществ по интересам Поддержка социальных сетей Возможность делиться плейлистами с друзьями Общение с пользователей с артистами

5. Потоки поступления доходов

Входящий денежный поток Spotify формируется из трех составляющих: доходы от премиум-подписки (\$9,99), участия в партнерских программа и доходы от рекламы. Выручка Spotify за 2017 год составила \$4,8 млрд (+44% к 2016 году), 90% выручки доходы от премиум-подписки, чистый убыток в 2017 году составил \$1,4 млрд. Столь большая сумма убытков связана с экспан-

сией компании на новые рынки и большими расходами на маркетинг [2].

В 2017 году выручка Netflix составила \$11 млрд (+36% к 2016 году), а прибыль \$558 млн. Выручка компании формируются из доходов с платной-подписки, лицензирования собственного оригинального контента и продажа DVD-дисков. Netflix предлагает несколько вариантов платной подписки начиная с \$7,99 до \$13,99 в месяц [3].

Таблица 5. Потоки поступления доходов Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Платная-подписка Лицензирование собственного контента Продажа DVD-дисков	Премиум-подписка Партнерские программы Реклама

6. Ключевые ресурсы

Обе компании имеют схожие ключевые ресурсы. Ключевой ресурс для компаний данного формата является контент. От количества и качества контента зависит конкурентная позиция компании. Spotify заключает эксклюзивные контракты на музыкальные композиции популярных исполнителей, Netflix в свою очередь занимается производством собственного оригинального контента.

К ключевым ресурсам также относится уникальное программное обеспечение, серверы хранения данных и бренд компании.

7. Ключевые виды деятельности

Ключевыми видами деятельности Spotify является разработка программного обеспечения, создания алгоритмов для подбора музыки, обеспечение бесперебойного доступа к музыкальной библиотеке, а также лицензиро-

Таблица 6. Ключевые ресурсы Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Бренд Программное обеспечение и Data center Соглашения с правообладателями Библиотека фильмов и сериалов	Брэнд Программное обеспечение и Data center Соглашения с правообладателями Библиотека музыкальных треков

вание контента правообладателей и продвижение компании на новые рынки.

Ключевые виды деятельности Netflix: производство контента, лицензирование контента правообладателями

телей, разработка программного обеспечения, продвижение компании и обеспечение бесперебойного доступа к своему каталогу фильмов и сериалов.

Таблица 7. Ключевые виды деятельности Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Производство контента Лицензирование контента правообладателей Обеспечение доступа к своему каталогу Продвижение компании	Формирование плейлистов Обеспечение доступа к библиотеки музыкальных треков Продвижение компании Лицензирование контента правообладателей

8. Ключевые партнеры

Ключевыми партнерами Spotify и Netflix являются правообладатели и создатели контента для их сервисов.

Также важное место занимают собственники платформ такие компании, как Apple, Alphabet, Sony, Microsoft и т.д.

Таблица 8. Ключевые партнеры Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Киностудии Собственники платформ	Звукозаписывающие лейблы Собственники платформ Независимые музыканты

9. Структура издержек

Структура издержек Spotify формируется из следующих статей: роялти звукозаписывающим лейблам и независимым музыкантам (70% от выручки), затраты на маркетинг, операционные расходы и заработная плата [2]. Структура издержек Netflix состоит из: отчисления правообладателям за лицензирование контента, производство собственного контента (\$6 млрд в 2017 году), затраты на маркетинг, операционные расходы и заработная плата [3].

Сегодня большинство стриминговых сервисов заведомо убыточны. Компании должны отдавать большую сумму выручки правообладателям контента, значительные суммы компании тратят на маркетинг, из-за растущей конкуренции в отрасли. Поддержка информационных сетей и разработка программного обеспечения занимают значительную часть в бюджетах стриминговых сервисах, поэтому даже стриминговые сервисы таких гигантов, как Apple и Amazon балансируют на грани безубыточности

Таблица 9. Структура издержек Spotify и Netflix

Netflix	Spotify
Лицензирование контента у правообладателей Производство собственного контента Заработная плата и операционные расходы Маркетинг	Роялти звукозаписывающим лейблам и независимым музыкантам Маркетинг Заработная плата и операционные расходы

Подводя итог вышесказанному, бизнес-модели крупнейшего видео стриминг-сервиса Netflix и крупнейшего

музыкального стриминг-сервиса Spotify очень похожи, но имеют несколько отличий:

1) Spotify предлагает два варианта доступа к контенту: премиум-аккаунт с ежемесячной платой и бесплатный аккаунт с рекламой. Netflix предоставляет доступ к каталогу фильмов и сериалов только за ежемесячную плату;

2) Netflix тратит значительные средства на создание собственного контента, в то время как Spotify заключает эксклюзивные контракты с правообладателями;

3) Netflix доступен в 130 странах, Spotify имеет более узкую географию и доступен в 56 странах

Подводя итог, стоит отметить один факт, что большинство бизнес-моделей не являются инновационными. На самом деле, многие компании берут старые-бизнес модели и применяют их в новых отраслях. Бизнес — модель

подписки активно использовалась издательствами при реализации газет и журналов на протяжении многих десятилетий. По мере развития технологий старые бизнес-модели становятся жизнеспособными для новых отраслей. Термин «уберизация» означает предложение большего количества вариантов и способов потребления продукта для потребителя. В случае с Netflix, абоненту предоставляется большой выбор контента, который он может потреблять в любом месте и время, в то время как кабельные телеканалы придерживаются определенного расписания показа передач, тем самым создавая определенные рамки для потребителя и проигрывая конкуренцию сервисам таким как Netflix.

Литература:

1. Business Model Generation [Электронный ресурс] URL: [http://alvarestech.com/temp/PDP2011/pdf/Business%20Model%20Generation%20\(1\).pdf](http://alvarestech.com/temp/PDP2011/pdf/Business%20Model%20Generation%20(1).pdf)
2. Business Wire [Электронный ресурс] URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20180502006667/en/>
3. Netflix [Электронный ресурс] URL: <https://ir.netflix.com/>

Совершенствование системы управления рисками при разработке нефтяных месторождений

Ершова Анна Николаевна, студент
Уфимский государственный нефтяной технический университет

В условиях инновационного развития и глобализации экономических процессов проблема управления рисками в деятельности российских предприятий нефтегазовой отрасли приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение. В этой связи, важным направлением выхода на новые рубежи экономического роста является формирование и развитие эффективного механизма управления рисками. Анализ рисков невозможен без их выявления и систематизации, что осуществляется на основе разработанных классификаций.

Ключевые слова: нефтяное месторождение риск, управление рисками, разработка месторождения, система управления.

Управление рисками на нефтяном месторождении возможно без выявления и систематизации видов рисков, оценки и контроля. Классификация рисков на внешние и внутренние, а также на управляемые и неуправляемые, позволяет разработать программу реагирования на риск, нацеленную на сокращение плановой стоимости [1, с. 11].

Предложенная схема управления рисками при разработке нефтяного месторождения регламентирует методику управления рисками, меры по обеспечению контроля рисков, список альтернативных решений в случае наступления рисков, список участников по контролю рисков.

Управление рисками в компании является неотъемлемой частью операционного управления, стратегического и бизнес-планирования компании, то есть пред-

ставляет собой комплекс мер, осуществляемых на всех уровнях управления [4, 541].

В процессе предложенной системы управления рисками компанией применяется системный подход к управлению всеми типами рисков, присущих при разработке нефтяных месторождений.

Система управления рисками при разработке нефтяных месторождений включает в себя этапы, которые позволяют достичь поставленных стратегических целей и минимизировать неблагоприятное влияние этих рисков на компанию.

Данные этапы, включают в себя набор определенных действий, позволяющих проводить мониторинг и предотвращать рисковые события, а в случае их наступления — применять меры по скорейшей ликвидации последствий с наименьшим ущербом (рис 1.).

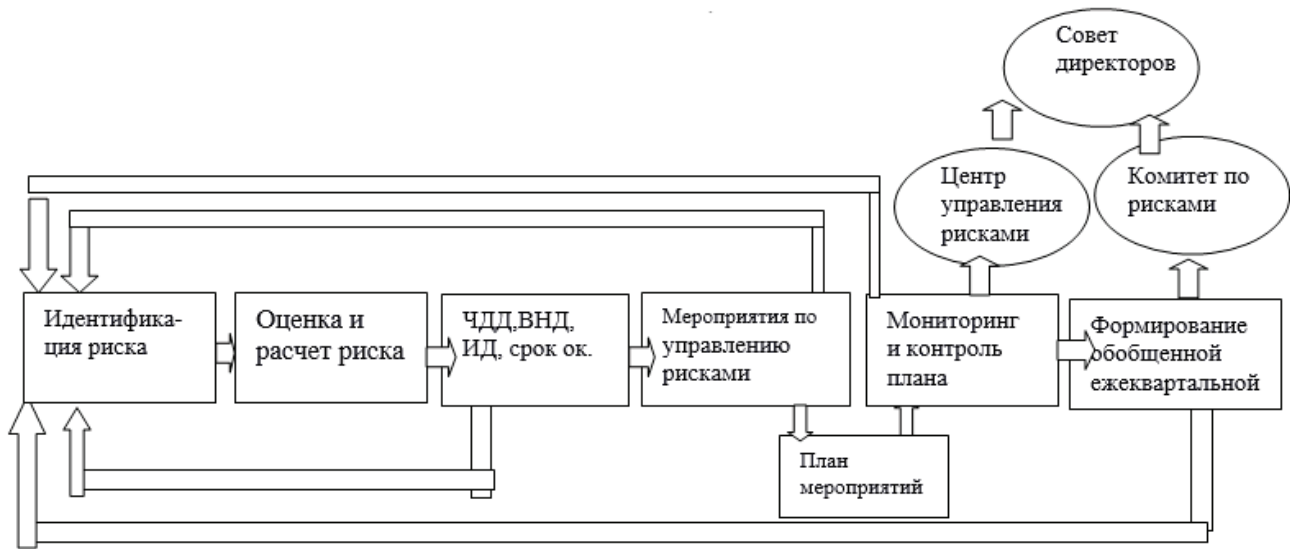


Рис. 1. Основные этапы интегрированного управления рисками при разработке нефтяных месторождений

На этапе идентификации риска проводится сбор необходимой информации с использованием официальных и неофициальных каналов.

Идентификация и количественное измерение риска при разработке месторождения должно проводиться сотрудниками, специализирующимися в оценке риска. При разработке нефтяного месторождения могут быть выявлены риски в следующих областях: геологические риски, географо-экономическое положение, средняя глубина залегания продуктивного пласта, уровень прогнозируемой прибыли и прочие риски.

Оценка рисков осуществляется по количественным и качественным показателям. На этапе количественной оценки происходит определение каждого вида риска по разработке месторождения. Выявление и идентификация риска, свойственных месторождению происходит во время качественной оценки, далее описывается то, что повлияло на уровень данного риска — причины и факторы. На данном этапе рассчитывается экономическая эффективность разработки нефтяного месторождения: при средневзвешенной ставке дисконта, которая рассчитывается кумулятивным методом, моделью оценки капитальных активов (САРМ) и моделью средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

Далее проводится анализ чувствительности и определяется то, какие показатели повлияли на изменение чистого дисконтированного дохода (ЧДД) — цена, капитальные вложения, коэффициент дисконтирования и др.

На четвертом этапе разрабатываются мероприятия по управлению рисками. В конечном счете, составляется план мероприятий по урегулированию рисков в компании.

На пятом этапе необходима система подготовки и передачи информации с нефтяного месторождения в центр по управлению рисками для проверки информации и анализа имеющихся ошибок в системе управления, предлагаются мероприятия для их предотвращения.

На последнем этапе информация по нефтяному месторождению консолидируется и формируется ежеквартальная отчетность по рискам, которая передается в комитет по рискам для утверждения реестра рисков и передачи в дальнейшем отчетности в Совет директоров. Результаты каждого этапа становятся исходными данными для последующих этапов, образуя систему с обратной связью. Такая система обеспечивает максимально эффективное достижение целей, поскольку информация, получаемая на каждом из этапов, позволяет корректировать не только методы воздействия на риск, но и сами цели управления рисками [3, с. 243].

В дальнейшем, процесс управления рисками встраивается в бизнес-процессы компании и представляет собой часть операционной деятельности. При этом важно поддерживать своевременный обмен информацией, реструктуризировать систему с учетом накапливающегося опыта управления рисками.

Предложенная система представляет эффективное и комплексное управление всеми существенными рисками, влияющими на разработку месторождения с учетом взаимозависимости рисков между собой, включающее построение в рамках компании корпоративной культуры риск-менеджмента, а также интеграцию риск-менеджмента в стратегическое планирование [2, с. 31].

Литература:

1. ГОСТ Р 52806–2007. Менеджмент рисков проектов. Общие положения [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200073589> (дата обращения: 13.06.2017).

2. Грачева, М. В. Управление рисками в инновационной деятельности: Учебное пособие / М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина. — М.: ЮНИТИ, 2010. — 351 с.
3. Ершова А. Н. Управление рисками инвестиционных проектов разработки нефтяных месторождений // Молодой ученый. — 2017. — № 7. — С. 242–245. — URL <https://moluch.ru/archive/141/39707/> (дата обращения: 07.05.2019).
4. Кудрявцев, А. А. Интегрированный Риск-менеджмент // А. А. Кудрявцев. — М.: Экономика, 2014. — 656 с.

Реинжиниринг и особенности автоматизации процессов складской логистики ТД «Технодом»

Жалгасбек Асылхан Болатбекович, студент магистратуры;
Асанова Гульнара Абдильдиновна, кандидат экономических наук, доцент
Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина (г. Нур-Султан)

Проблемы учета ТМЦ при проектном, мелкосерийном, производстве, позволяют определить требования к системе складского учета уровня производственного подразделения (цеха), отличающие такую систему от систем управления складом уровня предприятия:

1. Интеграция с существующими решениями по управлению ресурсами предприятия. Внедрение систем учета на уровне производственных подразделений происходит на основе существующей складской инфраструктуры предприятия, поэтому при проектировании и разработке целесообразно принимать во внимание стек технологий, используемый в существующей информационно-управляющей системе. Это подразумевает сохранение (по возможности) совместимости между используемыми средствами автоматической идентификации и сбора данных, общий интерфейс запросов к базе данных, применение одних и тех же фреймворков. При этом необходимо учитывать особенности уровня цехового производства: увеличение количества и частоты обработки транзакций при меньшем их объеме, что выражается в повышенных требованиях к отклику НМИ.

2. Обеспечение большей прозрачности движения ТМЦ для систем оперативного планирования и управления производством. При отсутствии возможности получения в реальном режиме времени актуальной информации о распределении инструмента по цехам и динамике его расхода, возможности планирования значительно снижаются. Нередко возникают ситуации с закупкой невостребованного производством инструмента или его отсутствием при переходе на другой заказ. Одно из основных требований к разрабатываемой системе — внедрение системы должно способствовать минимизации издержек, связанных с некорректным учетом ТМЦ.

3. Интеграция системы учета с существующей БД рабочего персонала.

Рабочие непосредственно взаимодействуют с инструментом, причем характер этого взаимодействия зависит от вида инструмента, который может выдаваться:

— кратковременно для выполнения конкретной операции с последующим возвратом в кладовую после завершения операции;

— на длительный срок (например, до истечения срока поверки).

Это означает, что кладовщики уровня производственного цеха работают, в том числе, и с картотекой рабочих, что, как правило, выходит за рамки функционала системы управления складом уровня предприятия. Автоматизация процесса метрологической поверки не рассматривается в рамках таких систем, но является необходимым элементом системы учета уровня производственного цеха.

Фактически, рабочий персонал уровня цеха, также, как и кладовщики, становится группой пользователей автоматизированной системы цехового складского учета, что накладывает дополнительные требования к разработке организационного и правового видов обеспечений автоматизированной системы.

Информационная система управления предприятием ТД «Технодом» изначально строилась как комплекс взаимодействующих систем автоматизации ограниченного круга производителей (АСКОН и 1С) и собственных информационных систем (управление складом, закупками, планирование и диспетчеризация производства), которые подверглись совместной доработке для организации единого информационного пространства предприятия.

Складское хозяйство уже встраивалось в данную инфраструктуру по мере закупки нового оборудования (складских комплексов) и обновления схем организации учетных процессов. В ходе выполнения работ по развертыванию складских комплексов и автоматизированных систем управления была достигнута высокая интеграция систем управления складом, планирования и диспетчеризации производства [1].

Система планирования и диспетчеризации производства ТД «Технодом» определяет порядок и сроки запуска позиций в производство с учетом очередности выпуска изделий, предоставляет инженерно-техническому персо-

налу информацию о состоянии изделий в производстве, выполнении плана в реальном времени.

В соответствии с производственным планом сборочные цеха формируют заявки в центральный комплекточный цех (ЦКЦ) предприятия, согласно которым комплектуются сборки. Работниками планового

бюро ЦКЦ на основании заявок сборочных цехов создаются задания на комплектацию, содержащие перечни позиций и места их хранения в АСК. Такое задание служит основанием на комплектацию сборки и является источником информации для системы управления складом.

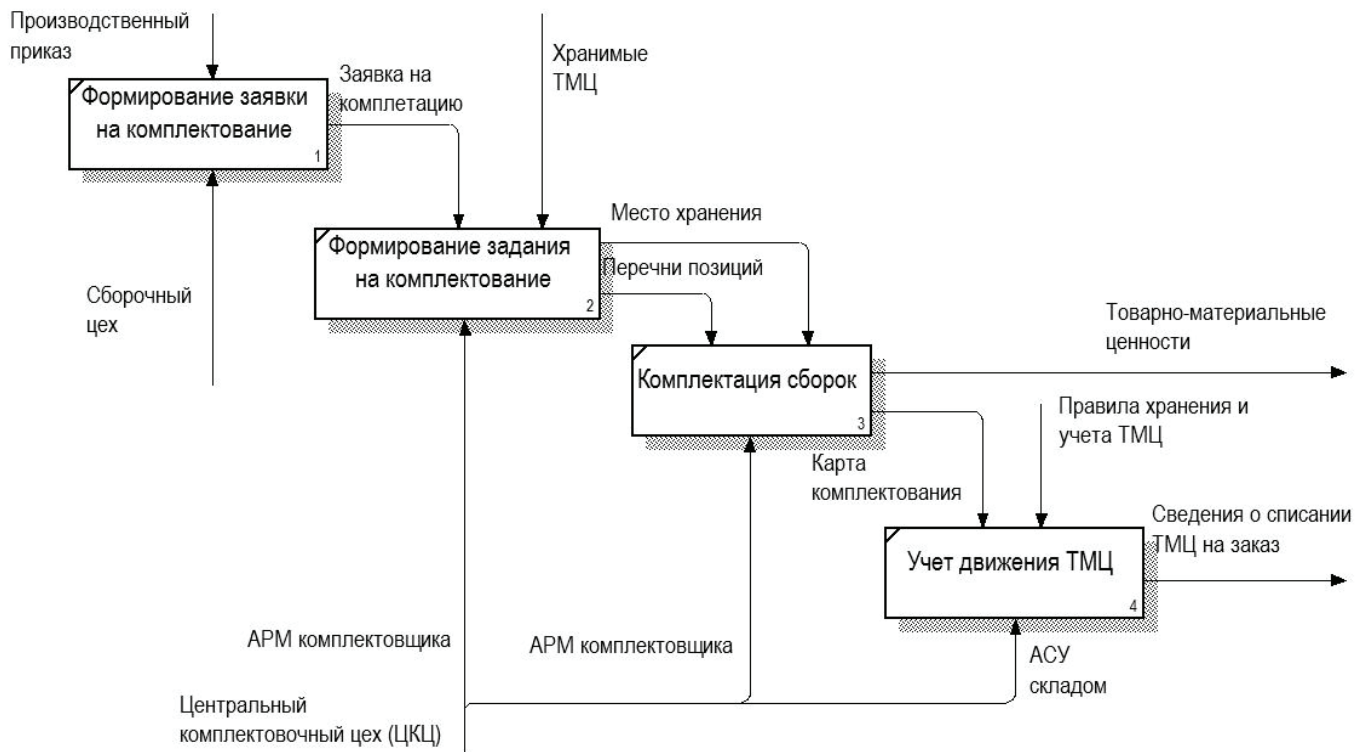


Рис. 1. Бизнес-процесс формирования и выдачи задания на комплектацию в производстве

Рассмотрим функциональную модель складских процессов производственного предприятия ТД «Технодом», относящихся к учету инструментальных средств.

Стоит отметить, что иерархия складского хозяйства предприятия не является разветвленной и представляет собой структуру, состоящую из центрального инструментального склада и инструментальных кладовых цехов. При этом для организации эффективной работы предусмотрены обратные связи между структурными подразделениями.

Деятельность, связанная с учетом, хранением, сдачей в работу и принятием инструмента обратно на склад, может быть представлена в виде нескольких укрупненных процессов:

1. Определение потребностей и закупка ТМЦ (центральный склад).
2. Хранение ТМЦ на складе и выдача в кладовые цехов по запросам (центральный склад).
3. Хранение ТМЦ в кладовых цехов (инструментальные кладовые).
4. Выдача ТМЦ в производство (инструментальные кладовые) [2].

Выполнение перечисленных процессов закреплено за подразделениями различного уровня и не всегда имеет

прямое отношение к рассматриваемой предметной области — инструментальной кладовой цеха. Но косвенно все указанные процессы тем или иным образом связаны с учетом инструмента (ТМЦ), поэтому их следует рассматривать в комплексе с процессами цехового учета. Тем самым автоматизированная система изначально строится согласно принципам системного подхода, избегая нежелательных эффектов «лоскутной» автоматизации. Это позволяет заложить механизмы интеграции с информационной системой управления ресурсами предприятия уже в проект данной системы цехового складского учета, что в дальнейшем положительно скажется на развитии единого информационного пространства предприятия.

Анализ представленных процессов показывает, что основными видами деятельности инструментальной кладовой уровня цеха являются:

- процесс пополнения кладовой, исходя из потребностей цеха;
- процедура выдачи инструмента в производство по запросу со стороны работников цеха (сдача инструмента в кладовую цеха осуществляется аналогично и не нуждается в дополнительном анализе).

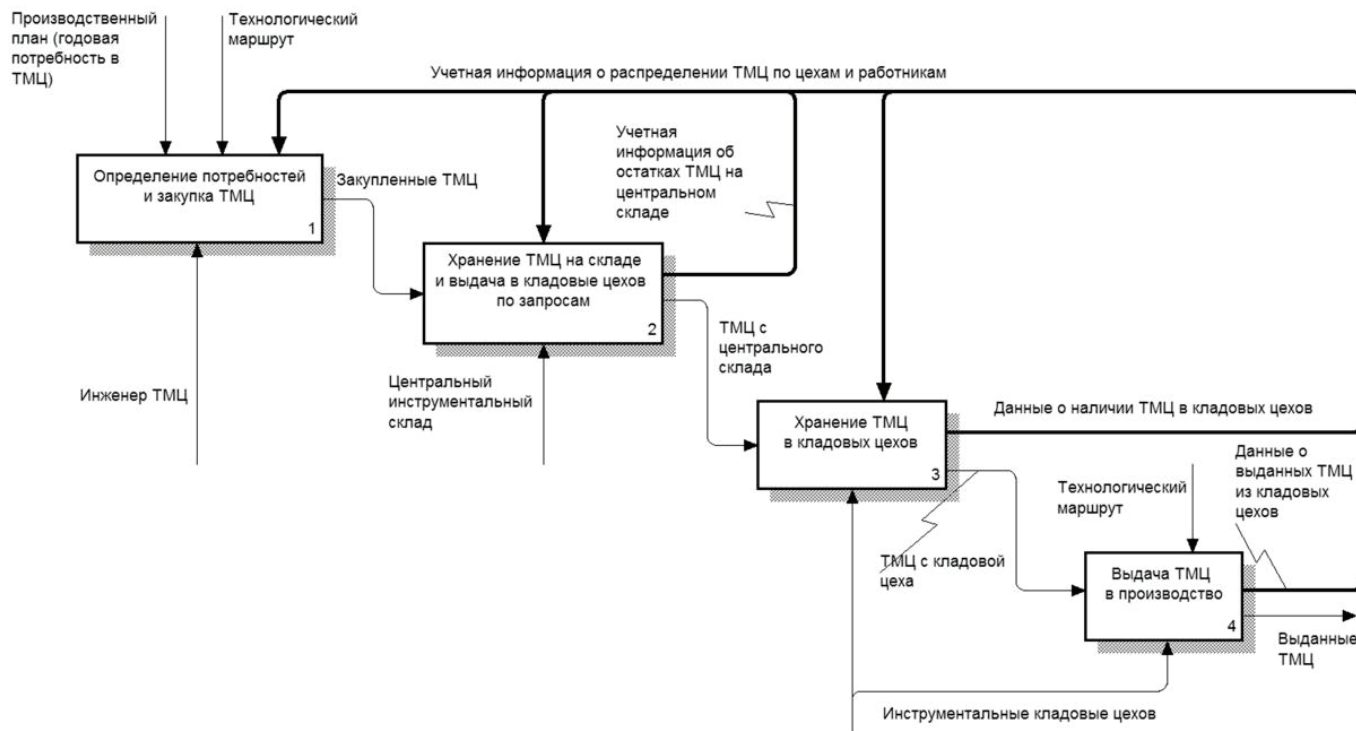


Рис. 2. Складские процессы учета товарно-материальных ценностей (инструмента) производственного предприятия

Указанные процессы целесообразно рассмотреть в виде цепочек задач, представленных сценариями выполнения работ IDEF.

Цепочка задач, выделенная цветом, согласно регламенту работы складского хозяйства предприятия, разветвляется на два контура. При этом, если требуемые ТМЦ есть в наличии на каком-либо складе предприятия, его (ТМЦ) следует переместить в кладовую цеха, где возникла потребность в использовании этого инструмента [3].

В противном случае инициируется процедура закупки ТМЦ, причем сам процесс закупки напрямую в проектируемой системе не реализуется по причине необходимости ведения централизованного учета закупок на уровне управления ресурсами предприятия. Но автоматизированная система складского учета уровня цеха формирует заказ на закупку ТМЦ и отслеживает его выполнение.

Такие механизмы закладываются изначально с целью интеграции локальной системы автоматизации в ERP-систему предприятия.

Рассмотрим механизм выдачи инструмента по запросу работника.

Здесь следует выделить два основных варианта возможной выдачи ТМЦ:

1. Выдача инструмента, находящегося внутри данного подразделения, в том числе по каким-либо причинам не сданного в инструментальную кладовую (такая цепочка работ выделена черным цветом).

2. Поиск и выдача инструмента, находящегося в кладовых других подразделений или на центральном инструментальном складе (цепочка работ выделена серым

цветом). Здесь также необходимо предусмотреть при реализации автоматизированной системы процесс заказа ТМЦ со стороннего склада, процесс оприходования инструмента в кладовой цеха, что также обеспечит интеграцию проектируемой системы и ERP-системы предприятия.

Если рассматриваемая процедура не может быть выполнена изначально (работа 2 не имеет однозначного выполнения), то автоматизированная система должна инициировать переход в режим формирования заказа требуемого инструмента согласно процедуре.

Разработанная автоматизированная система управления складскими комплексами отвечает перечисленным требованиям и архитектурно состоит из сервера, управляющего АСК, который подключен к двум информационным сетям: сети, в которой располагается сервер СУБД, где хранится информация о заданиях на комплектацию, и сети склада.

Первоначально цель работы заключалась в том, чтобы автоматизировать процесс учета ТМЦ, перейдя от бумажных карточек к автоматизированным рабочим местам (АРМ), внеся прозрачность в жизненный цикл ТМЦ и обеспечив контролирующего инженера оперативной информацией. В процессе реализации проекта разработанная система упростила взаимодействие между кладовщиками и материальным сектором (бухгалтерия) за счет упрощения контроля над подотчетными ТМЦ и автоматизации формирования документов по их списанию.

Также технологи цехов получили доступ к базе цеховой и межцеховой номенклатуре используемого в создании технологических процессов инструмента.

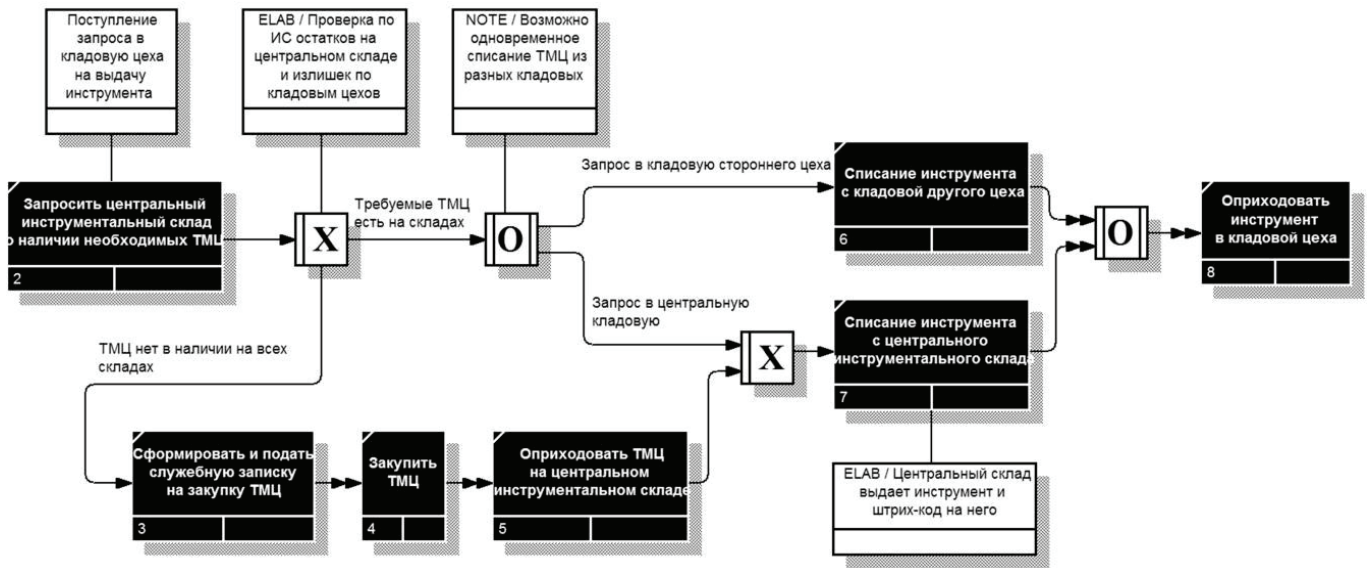


Рис. 3. Процедура заказа и пополнения инструментальной кладовой уровня цеха

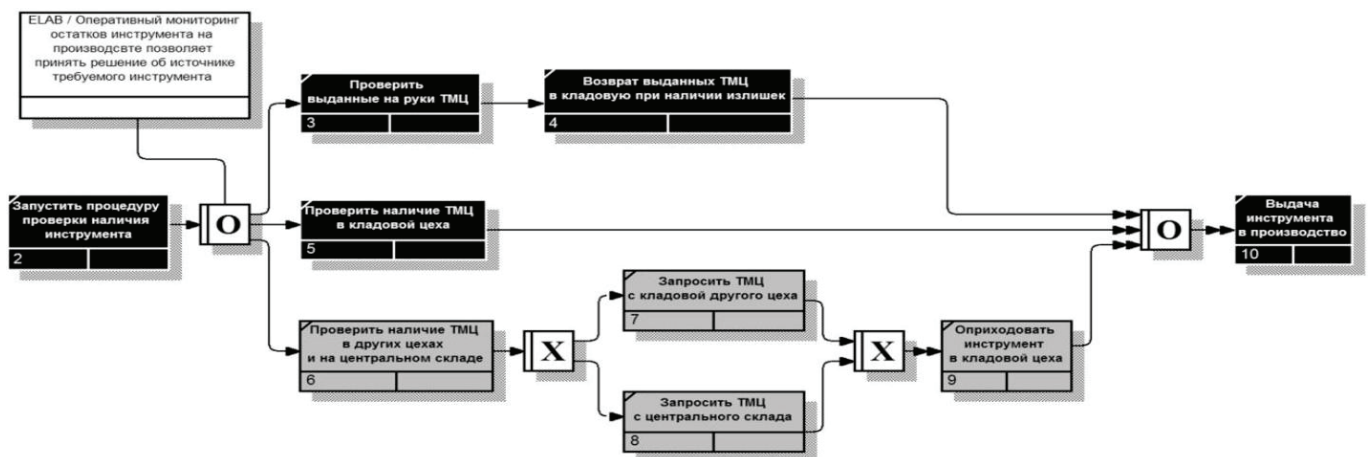


Рис. 4. Процедура выдачи инструмента в производство по запросу

Литература:

1. Миротин, Л. Б. Логистика, технологии, проектирование складов, транспортных узлов и терминалов / Л. Б. Миротин, А. В. Бульба, В. А. Демин. — Ростов н/Д.: Феникс, 2009. — 408 с.
2. Система управления складом [Электронный ресурс]: Википедия. — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/WMS> (дата обращения: 12.05.2017).
3. Дыбская, В. В. Управление складированием в цепях поставок / В. В. Дыбская. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2014. — 720 с.

Рефункционализация депрессивных территорий на месте промышленной зоны

Жир Михаил Юрьевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В последнее время тема рефункционализации промышленных территорий особенно актуальна. В России и за границей активно осваивают такие территории и как правило, после преобразования эти самые территории превращаются в новые полицентры.

Ключевые слова: промышленная территория, рефункционализация, арт кластер, Санкт-Петербург.

Проблема рефункционализации территорий промышленных зон в Санкт-Петербурге остается довольно острой. Расположенные близко к историческому центру, они представляют большой интерес и для города, и для инвесторов. Современные технологии не требуют больших производственных площадок, и в тоже время, для обеспечения процессов необходимы качественные связи между компонентами. Арт кластер, уже достаточно распространенный в мировой экономике. Создание площадки с особыми условиями и процессами взаимодействия предопределяет особую пространственную среду [1]. Санкт-Петербург имеет значительный потенциал для развития подобной индустрии. Одной из подходящих площадок для размещения научно-технического кластера оказалась территория, расположенная в Выборгском районе города Санкт-Петербурга, ограниченная Гренадерской улицей, Большим Сампсониевским проспектом, Финляндским проспектом и Пироговской набережной. Площадь территории исследования составляет 62 га. Значительная часть исследуемого участка — нерационально используемые территории. Большинство корпусов производственных предприятий не используются в соответствии со своей функцией. Территория характеризуется своей «непроницаемостью» для жителей и непривлекательной городской средой, несмотря на транспортную доступность и близкое расположение к историческому центру.

Основные проблемы территории:

1. Коммерческая инфраструктура развита слабо.
2. Отсутствуют центры притяжения, общественные городские пространства, рекреационные зоны.
3. Низкий процент зеленых насаждений.
4. Ограничен доступ к набережным.
5. Несанкционированные парковки.
6. Территория близко расположена к шумным транспортным магистралям и имеет плохую экологию [2]. Среди факторов, оказывающих влияние на современное развитие территории, можно выделить основные группы: функционально-планировочные, социально-экономические, природно-экологические. По итогам проведения комплексного анализа можно сделать вывод, что потенциал для развития данной территории высок. К нему относятся:

- 1) историко-культурный потенциал среды, возможность создания новых общественных центров притяжения;
- 2) транспортная доступность (развитость транспортно-коммуникационного каркаса);
- 3) близость расположения территории к центральным историческим районам города;
- 4) сложившееся направление для развития и преобразований на территориях (общественно-деловые зоны);
- 5) формирование панорам набережных значимое для обзора города;

6) инвестиционная привлекательность региона.

Все это создает для инвесторов благоприятные условия и обеспечивает окупаемость капиталов, вложенных в городское строительство. В рамках исследования были подобраны и рассмотрены две группы аналогов на разных уровнях — территориальном и объектном в России, Азии, Австралии, Америке и Европе [3]. На основе мирового опыта и особенностей проектного контекста были выведены стратегические принципы и методы развития промышленной территории Выборгского района, универсальные схемы функционального зонирования, послужившие прототипом для проектного зонирования, структуры и функционального наполнения научно-технического кластера. Разработана теоретическая модель организации научно-технического кластера на территории, которая обеспечивает взаимосвязь между существующими и новыми объектами. Реализация потенциала природного и культурного наследия — необходимое условие любого проекта редевелопмента территории. Концепция функционально-планировочного решения предусматривает формирование нескольких крупных зон-блоков арт кластера:

- 1) сегмент творческих объединений;
- 2) интерактивно выставочный сегмент
- 3) научно-производственная и образовательная зона;
- 4) общественно-деловые зоны;
- 5) рекреационная зона.

Предполагается реализация концепции в 3 этапа:

- 1) мероприятия по оздоровлению и восстановлению территории и окружающей среды;
- 2) этап последовательной рефункционализации;
- 3) этап комплексного развития и благоустройства всей территории.

Программа градостроительных преобразований включает комплекс последовательных мероприятий:

- 1) воссоздание исторических парков и скверов;
- 2) восстановление и создание открытых пространств — площадей, частичное воссоздание в историческом образе доминанты территории — бывшего сахарного завода с изменением функции в научно-технический музей; в коридоре видимости с улицы Куйбышева (Петроградской стороны) строительства здания с башней-доминантой;
- 3) реконструкция сохраняемых корпусов заводов под научно-производственные и образовательные функции; строительство новых корпусов, объединяющих здания научно-производственной зоны;
- 4) создание благоустроенных пешеходных путей; в большепролетных цехах, расположенных на территориях селитебных зон, организуются спортивные, торговые, экспозиционные и концертно-лекционные пространства;
- 5) формирование центральной парковой зоны с площадкой для проведения мероприятий, и также возможно-

стью устройства временных конструкций; создание благоустроенных и разнообразных детских и тематических площадок;

б) благоустройство набережной;

7) заглублиение магистрали Пироговской набережной;
8) обустройство причала, создание водного маршрута транспорта; устройство подземных парковок под рекреационными зонами [4].

Литература:

1. Истомина Л. А. Кластеры и кластерная политика: генезис, эволюция, инструменты. Совет по развитию предпринимательства. URL: http://ced.by/media/publication/books/klastery-i-klasternaja-politika/11_klastery_i_klasternaja_politika.pdf (дата обращения: 04.02.2019)
2. ООО «КБ Стрелка» и ООО «Архитектурное бюро Практика», совместно с НКО «Фонд развития моногородов». Ревитализация территорий промышленных объектов. Методические рекомендации по реализации проектов повышения качества среды моногородов. URL: <http://docplayer.ru/50333729-Revitalizaciya-territoriy-promyshlennyh-obektov.html> (дата обращения: 05.02.2019).
3. Минэкономразвития России. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах. URL: <http://textarchive.ru/c-2823582-pall.html> (дата обращения: 05.02.2019)
4. Титова Л. О. Архитектурные сценарии конверсии объектов промышленного наследия (на примере текстильных предприятий 1822–1917 годов постройки в г. Москве): дис. на соискание ученой степени кандидата архитектуры. М.: 2017. 237 с.

Оценка конкурентоспособности фирмы на рынке косметических услуг

Замураева Лариса Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;

Ильина Кристина Николаевна, студент магистратуры

Тюменский государственный университет

Ключевые слова: индекс конкурентоспособности, метод радара, система экспертных оценок, салон красоты.

На современном этапе развития российской экономики и рынка, предприятиям для выживания и удержания своих позиций необходимо быть конкурентоспособными — это значит знать не только свои сильные и слабые стороны, но и слабости конкурентов; уметь организовывать эффективный комплекс маркетинговых коммуникаций. Для этого важно учитывать запросы потребителей в рамках целевого рынка.

Оценку конкурентоспособности (КСП) ООО «Академия красоты »Шик бьюти« (далее АК »Шик бьюти«) выполним по методике определения индекса конкурентоспособности и построения радара.

Вначале определим параметры оценки КСП. Для выявления ключевых факторов успеха был проведен опрос постоянных клиентов салона красоты АК »Шик бьюти« в количестве 23 человека. По итогу опроса выделены десять значимых параметров для потребителей.

Далее выполним к анализу конкурентов. Для этого дополнительно взяты четыре участника отрасли, которые имеют пересекающуюся спектр предоставляемых услуг с рассматриваемым предприятием:

1. Салон красоты «Астория»;
2. Салон-парикмахерская «Шпилька»;
3. Салон красоты «Жемчуг»;

4. Салон-парикмахерская «Орхидея».

Путём экспертного опроса были выставлены оценки по ранее определенным параметрам каждому участнику рынка (таблица 1). Система экспертных оценок по 10-ти бальной шкале, при условии «10» — высокая оценка, высокий уровень развития параметра; «0» — минимальная оценка, низкий уровень развития параметра. Эти оценки суммируются для получения комплексного показателя конкурентоспособности организации [1]. Экспертная группа состояла из 5 человек: ассистент маркетолога, маркетолог, директор и администраторы салона красоты.

Оценка КСП организации на основе радара позволяет объединить разномерные показатели в один интегральный показатель — коэффициент конкурентоспособности. Достоинством данного метода является его наглядность (рис. 1). С помощью радара можно легко найти слабые стороны оцениваемой организации.

Однако этот метод имеет и недостатки: модель не учитывает конкретные требования рынка, все показатели имеют одинаковую значимость, что снижает точность оценки [1].

Рассчитаем индекс конкурентоспособности организаций. Он включает два этапа.

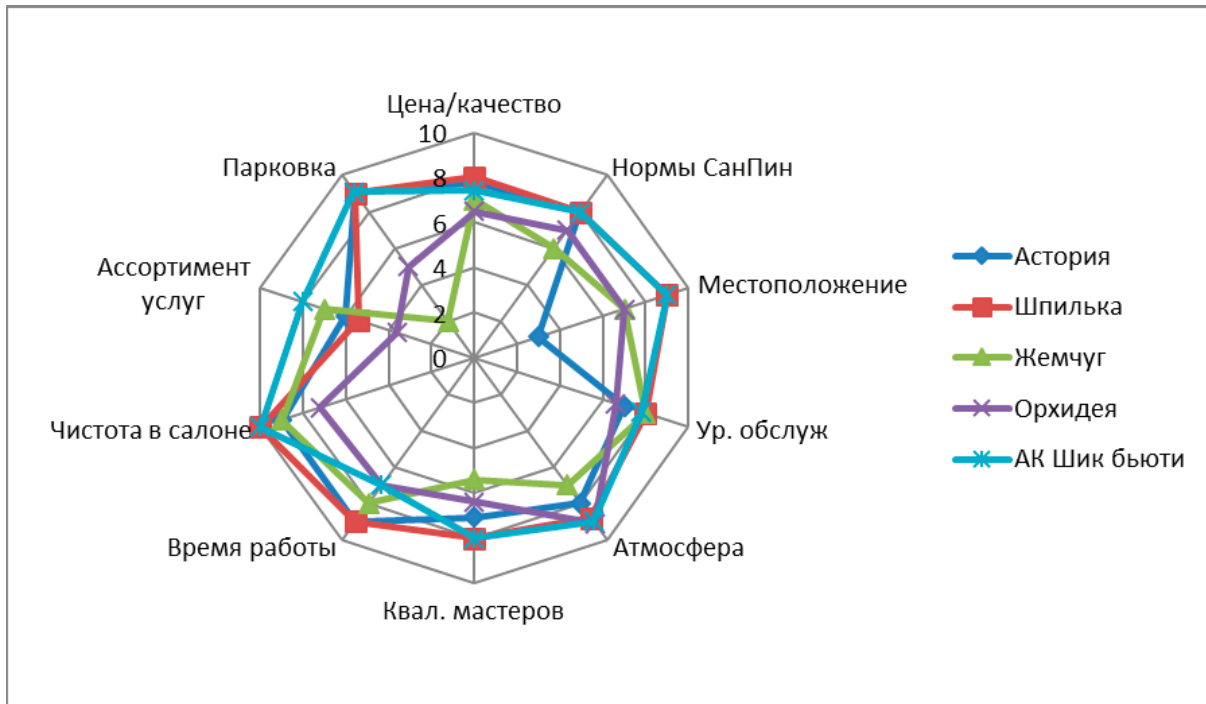


Рис. 1. «Радар» конкурентоспособности фирм

Этап 1. Определение площади радара для конкретной оцениваемой фирмы.

$$P_{кон} = \frac{1}{2} \sin (K_1 * K_2 + K_2 * K_3 \dots K_{10} * K_1) \quad (1)$$

где $P_{кон}$ — площадь основания пирамиды (многоугольника конкурентоспособности организации);

$\sin \alpha$ — угол между векторами в многоугольнике (основании), т.к. векторов в модели десять, то угол будет равен 36° .

Рассчитаем площадь основания пирамиды для АК «Шик бьюти»:

$$P_{кон} = 1/2 * 0,59 * (7,4 * 8 + 8 * 9 + 9 * 7,8 + 7,8 * 9 + 9 * 8 + 8 * 7 + 10 * 8 + 8 * 9,1 + 9,1 * 7,4) = 181,997 \approx 182$$

Этап 2. Рассчитывается индекс конкурентоспособности.

$$K_{орг} = \frac{P_{кон}}{P} \quad (2)$$

где $K_{орг}$ — индекс конкурентоспособности n-ой фирмы; P — эталонный показатель площади радара [1].

Рассчитаем индекс конкурентоспособности для АК «Шик бьюти»:

$$K_{орг} = 182 / 295 = 0,6169 \approx 0,62$$

Согласно методике рассчитаем индекс конкурентоспособности организаций. В результате расчётов (таблица 1) величина индекса конкурентоспособности составила: для

салона красоты «Астория» — 0,49, салона-парикмахерской «Шпилька» — 0,64, салона красоты «Жемчуг» — 0,43, салона-парикмахерской «Орхидея» — 0,41 и для АК «Шик бьюти» — 0,62. Можно сделать вывод, что АК «Шик бьюти» является более конкурентоспособным предприятием, чем остальные объекты исследования, кроме салона-парикмахерской «Шпилька», это связано с удобным географическим расположением, наличием парковки и широтой ассортимента услуг, по мнению экспертов.

Для повышения конкурентоспособности салону предлагается: пересмотреть уровень цен, повысить качество обслуживания клиентов и уменьшить скорость обслуживания.

Для уменьшения скорости обслуживания возможна реализация следующих мероприятий:

- составление скриптов администраторам для работы с клиентами во время звонка;
- обучение персонала (обязательно проводить вводное обучение администраторов, а также анализ работы лучших сотрудников.);
- налаживание командного взаимодействия (Проведение брифингов.)

В случае реализации мероприятия АК «Шик бьюти» по уменьшению времени работы с клиентами индекс КСП составит 0,64. Это значит, что индекс КСП изменился на 1%.

Литература:

1. Конкурентное состояние организации и продукции [Электронный ресурс] // — http://www.aup.ru/books/m1517/3_1.htm (дата обращения 18.11.2018).

Роль экономической безопасности в области социальной политики

Захарова Виктория Алексеевна, кандидат юридических наук, зав. кафедрой;

Нечаева Дарья Вячеславовна, студент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В данной статье раскрывается сущность и взаимосвязь экономической безопасности и социальной политики, а также роль экономической безопасности в области социальной политики.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, социальная политика, социальная безопасность.

Говоря об экономической безопасности и социальной политике, прежде всего, необходимо разобраться с понятием безопасность.

Безопасность — это такое состояние защищенности, при котором обеспечивается отсутствие внутренних или внешних угроз и опасностей, а также рисков возникновения угроз, которые могли бы нанести вред жизненно важным интересам личности, государства и общества [1].

Экономическая безопасность — это такое состояние защищенности национальной экономики страны, а также совокупность условий и факторов, характеризующих состояние устойчивости и стабильности национального хозяйства, при котором обеспечиваются не только экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, но и защита от любых проявлений внешних и внутренних угроз. Помимо этого, должны обеспечиваться условия для реализации стратегических национальных приоритетов России в различных сферах, таких как политика, социальная сфера, информационная, военная, энергетическая и экологическая сферы [2].

Для того чтобы разобраться в сущности экономической безопасности, необходимо выделить несколько видов экономической безопасности:

1) финансово-кредитная безопасность — вид может быть определен как возможность государства получать, размещать и использовать отечественные и зарубежные кредиты, в том числе и инвестиции, а также рассчитывать по ним в пределах, обеспечивающих устойчивое функционирование валютно-финансовой системы и удовлетворение общественных потребностей в неблагоприятных внутренних и внешних условиях [9];

2) экологическая безопасность — вид, который предусматривает состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и другой деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, а также предотвращения последствий таких ситуаций [10];

3) продовольственная безопасность — этот вид выступает как важнейший элемент национальной безопасности. В Федеральном законе «О продовольственной безопасности Российской Федерации» указывается, что продовольственная безопасность — это такое состояние

экономики, при котором должна обеспечиваться продовольственная независимость страны и гарантироваться доступность продовольствия для всего населения в количестве, которое было бы необходимо для ведения активной и здоровой жизни [3];

4) социальная безопасность — это такое состояние и при этом характеристика мер, при которых должен достигаться необходимый уровень безопасности как на сегодняшний день, так и на дальнейший период времени. Помимо этого, социальная безопасность включает в себя безопасность функционирования, воспроизводства и развития социальной системы, которое обеспечивается при помощи совокупности осуществляемых как государством так и обществом, политических, экономических, правовых, а также организационных, идеологических и социально-психологических мер, которые позволяют сохранять существующие в обществе конституционный строй, социальную стабильность, не допуская их ослабления и более того, подрыва. Важна необходимость держать под контролем наличие или отсутствие опасностей, угроз для существования или функционирования социальной системы, устойчивость к опасностям с достаточно необходимым запасом прочности, также важны и умение, сила, средства для выявления, уклонения, устранения, преодоления и предотвращения какой-либо опасности или угрозы [7].

Необходимо отметить, что для обеспечения экономической безопасности необходимо поддержание остальных видов безопасности на достаточном уровне, потому что все они напрямую зависят друг от друга. Когда подрывается любая из видов безопасности, то начинает страдать и экономическая безопасность России. Если происходит экологическая катастрофа или угроза продовольственной безопасности, то государство направляет деньги на устранение этих проблем, но из-за затрат начинает страдать экономика страны [5].

Социальная политика — это такая политика государства, которая направлена на смягчение неравенства населения, грамотное распределение доходов, которое неизбежно присуще рыночной экономике, а также ослабление дифференциации доходов и имущества, сглаживание противоречий между участниками рыночной экономики и предупреждение, предотвращение социальных конфликтов в сфере экономики [8].

Основные цели социальной политики, которые можно назвать и наиболее важными, для поддержания на достаточном уровне степени защиты экономической безопасности страны:

- обеспечение социальной защиты населения;
- улучшение уровня жизни и условий труда;
- повышение благосостояния граждан;
- увеличение гражданского капитала.

Можно сказать, что социальная политика является неотъемлемой частью социальной безопасности, а социальная безопасность — одна из главных составляющих экономической безопасности. Все виды безопасности, взаимодействуют друг с другом и являются единым механизмом, который обеспечивает не только экономическую, но и другие виды безопасности регионов и всей страны [4].

Таким образом, социальная политика во всех смыслах связана с экономикой и напрямую зависит от нее. Поэтому необходимо подчеркнуть, что роль экономической безопасности в области социальной политики очень велика и напрямую взаимосвязана. Для обеспечения сильной и мощной социальной политики необходимо постоянно развивать экономику и постоянно поддерживать ее состояние на должном уровне. Только рост национального богатства, общественного экономического эффекта, высокая производительность труда и полная занятость, способны обеспечить трудоспособному населению ресурсы для нормального социального положения и эффективной социальной самозащиты, а нетрудоспособным и тем, кто попал в трудную жизненную ситуацию необходимо обеспечить полноценную социальную защиту от ухудшающих социальное положение рисков [6].

Литература:

1. Федеральный закон РФ от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности» (ред. от 05.10.2015 № 285-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 2011, № 1, ст. 2.
2. Указ Президента РФ от 13.05.2017 N208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
3. Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
4. Скворцов И.П. Журнал «Культурная жизнь Юга России», «О взаимосвязи социальной политики и социальной безопасности», 2015.
5. Узунян А. А., Сланченко Л. И. Социальная политика и экономическая безопасность // Молодой ученый. — 2015. — № 21. — С. 494–496.
6. Шарин. В. И. Основы социальной политики и социальной защиты: учеб. пособие /— М.: ИНФРА-М, 2018.
7. Социальная безопасность: сущность, содержание, взаимосвязь с социальной трансформацией, интернет-изд., 2016 [Электронный ресурс] // URL: http://uchebnik.online/sotsialnaya-politika_1226/sotsialnaya-bezopasnost-suschnost-soderzhanie-52352.html.
8. Социальная политика государства: задачи и принципы, интернет-изд., 2019 [Электронный ресурс] // URL: <https://zubolom.ru/lectures/economy/60.shtml>.
9. Характеристика социальной политики, интернет-изд., 2018 [Электронный ресурс] // URL: https://otherreferats.allbest.ru/sociology/00142474_0.html.
10. Экологическая безопасность, интернет-изд., 2019 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.infoeco.ru/index.php?id=58>.

Оценка уровня финансовой безопасности Калининградской области

Захарова Виктория Алексеевна, кандидат юридических наук, зав. кафедрой;
Тарасенко Кристина Викторовна, студент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В данной статье рассмотрено влияние основных показателей на уровень финансовой безопасности Калининградской области.

Ключевые слова: финансовая безопасность, макроэкономические показатели, инвестиции, основной капитал, Калининградская область, общий объем инвестиций.

В современной экономической литературе, учитывая важность решения задачи в части повышения финансовой безопасности, приводится несколько инди-

каторов с помощью которых можно оценить экономическую безопасность региона. Применяя данные индикаторы, становится возможным продемонстриро-

вать удаленность их от пороговых значений и обозначить, насколько велика степень остроты угрозы финансовой зависимости [4].

Одним из первых и важных индикаторов, по которому диагностируется финансовая безопасность, является де-

фицитность бюджета Калининградской области через сопоставления его с величиной регионального валового продукта [4]. Показатели макроэкономического развития Калининградской области за 2016–2017 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели	2016 год	2017 год	Изменения 2017 г. к 2016г в%
Валовый региональный продукт	383 079	410 710	107,2
Доходы бюджета	85 509	118 017	138
Расходы Бюджета	88 326	113 886	128,9
Дефицит (-) Профицит (+)	-2817	-2869	101,8
Соотношение дефицита бюджета к уровню валового регионального внутреннего продукта, %	0,7	0,6	—

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, можно сделать вывод, что на протяжении двух лет увеличивались расходы бюджета, что порождает его дефицит. Резкое увеличение дефицита произошло в 2017 году, из-за увеличения расходов на такие показатели как:

- расходов на социальную сферу;
- капитальные расходы.

Показатель дохода в 2017 году составил 118 017 млн руб. и по сравнению с 2016 годом увеличился на 32 508 млн руб. или на 38%. Но, такая положительная тенденция роста доходов не привела к профициту бюджета из-за увеличения расходов в 2017 году по сравнению с 2016 годом

на 25 560 млн.руб. В результате чего бюджет в 2017 году по-прежнему остался дефицитным.

Пороговое значение данного индикатора «соотношение дефицита бюджета к уровню валового регионального внутреннего продукта» не должно превышать 3%. Исходя из проведенного анализа показателей, представленных в таблице 1, в период с 2016 по 2017 гг. указанный показатель находится в предельных размерах и имеет тенденцию к сокращению.

Если учесть тот факт, что на планируемый период до 2020–2021 гг., бюджет региона планируется с профицитом, то показатель «соотношение дефицита бюджета

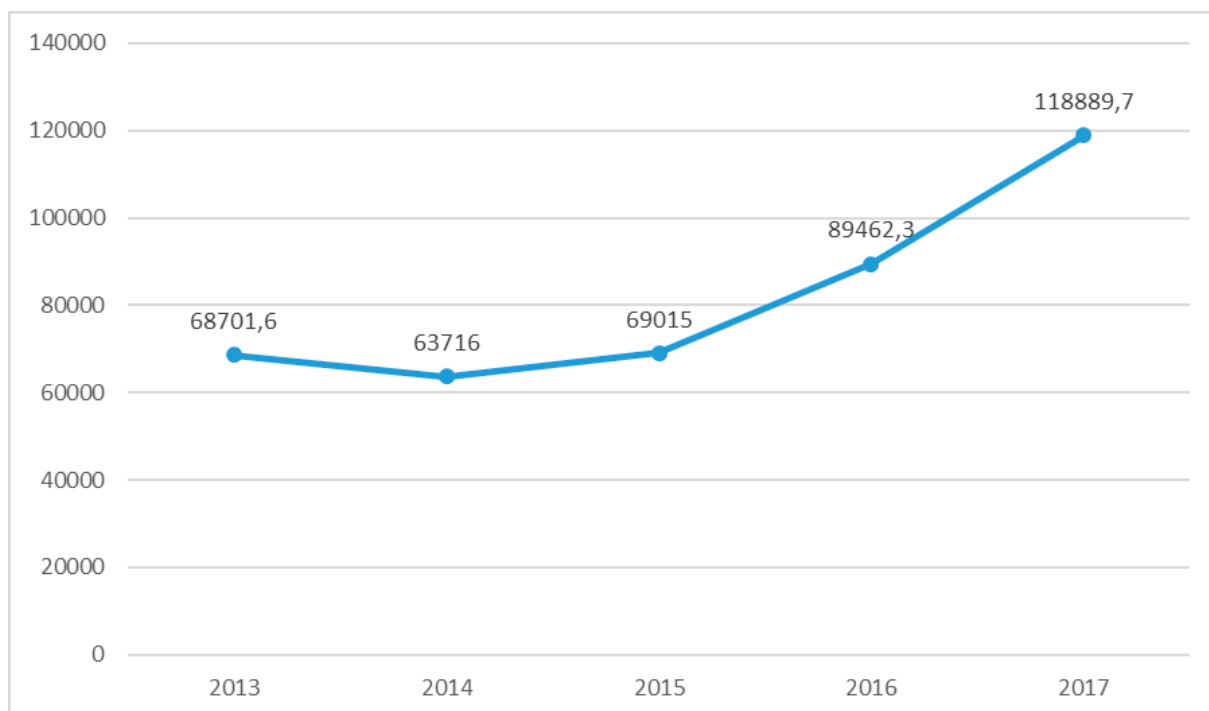


Рис. 1 Динамика инвестиций в основной капитал в 2013–2017 гг.

к уровню валового регионального внутреннего продукта» будет иметь нулевое значение, и будет характеризовать высокую степень финансовой устойчивости.

Проведем анализ такого макроэкономического показателя финансовой безопасности региона, как инвестиции в основной капитал.

Динамика инвестиций в основной капитал отражена на рисунке 1. Кривая роста несколько снижается в 2014 году и достигает своего наименьшего значения 63 716 млн руб, что обусловлено введением санкций, требующих увеличения расходов и порождающих снижение инвестиционного климата. Затем кривая роста с каждым годом возрастала и наиболее активный рост зафиксирован в 2017 году и составляет 118 889,7 млн.руб.

В таблице 2 представлена структура инвестиций в основной капитал по формам собственности в 2015–

2017 гг. [1]. Более 90% от общего объема вложений осваивается организациями российской формы собственности, преимущественно частной. Из 13426,8 миллиардов рублей, освоенных ими в 2017 году, 60,1% — частными предприятиями. На долю иностранных приходится 3,3%, а на совместные предприятия приходится по итогам 2017—0,8%.

По итогам 2017 года использование инвестиционных вложений происходило в большей степени за счет привлеченных источников организаций доля которых составляет 60,8% от общего количества инвестиций. Данные представлены в таблице 3 [1].

В структуре привлеченных инвестиционных ресурсов в последние годы заметную часть занимают бюджетные средства (23 929,4 млрд рублей), и их составила 44, 2%, что указано на рисунке 2.

Таблица 2

	Всего млрд.руб	В том числе собственность		
		Российская, в%	Иностранная, в%	совместная российская и иностранная, в%
2015	69	92,4	6,1	1,5
2016	89,5	89,9	8,9	1,2
2017	118,9	95,9	3,3	0,8

Таблица 3

	Всего, млрд рублей	В том числе по источникам финансирования:		
		собственные средства	привлеченные средства	Бюджетные средства
2016	72 155	29 721,2	42 433,8	28 272,8
2017	88 966,2	34 830,7	54 135,5	23 929, 4

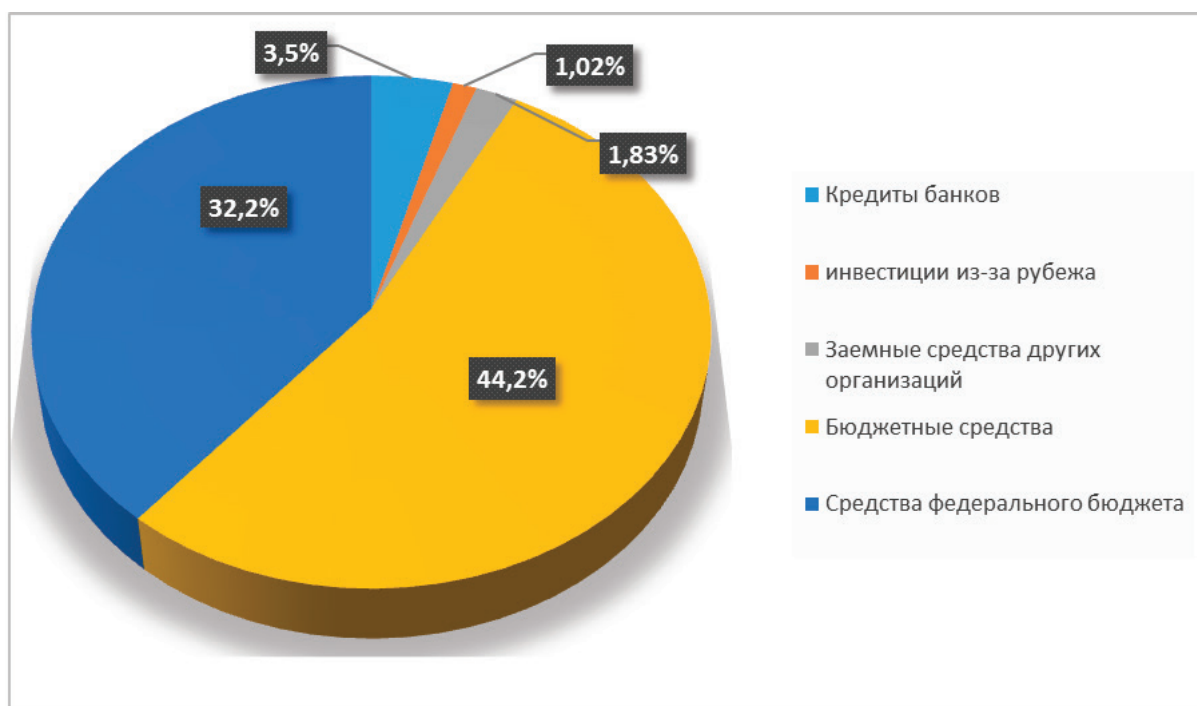


Рис. 2 Структура привлеченных средств в 2017 г., в%

Кредиты банков достигли уровня 3,5% (1938,5 млрд рублей). При этом каждый второй руководитель обследованной организации (по результатам выборочного обследования) отметил высокий процент коммерческого кредита как один из факторов, ограничивающих инвестиционную активность.

Почти половина всех бюджетных средств — средства федерального бюджета — 32,2% или 17 457,3 млрд.руб. Это практически каждый десятый рубль в общем объеме инвестиций.

Инвестиции в основной капитал являются реальной основой, способной обеспечить экономическое развитие производства, выпуск инновационной конкурентоспособной продукции, завоевывающей новые рынки. Инвестиции в основной капитал — важный индикатор финансовой безопасности, поскольку инвестиции являются

важнейшим фактором экономического роста страны и повышения устойчивости финансовой системы.

В связи с проведенным исследованием можно сделать обобщающий вывод о том, что в финансовом секторе РФ существует ряд серьезных проблем, среди которых особенно выделяется высокий уровень инфляции и низкая рентабельность собственного капитала банков.

Для обеспечения финансовой безопасности России необходимо активизировать усилия по устранению этих проблем. Решение проблем в области достижения финансовой независимости государства отразится и на финансовом положении регионов, в связи с этим кардинальные меры, связанные с усилением системы государственного влияния в национальную экономику, создадут возможности для роста экономической безопасности государства и укреплению его позиций на мировом рынке.

Литература:

1. Калининградская область в цифрах. 2018: краткий стат. сб. / Калининградом. Калининград, 2018. Дата обращения: 26.03.2019.
2. Официальный портал Министерства экономики Калининградской области. URL: <http://economy.gov39.ru/> (дата обращения: 26.03.2019).
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области. URL: <http://kalininingrad.gks.ru/> (дата обращения: 26.03.2019).
4. Аникин В. И. Сурма И. В. Международные аспекты и стратегические оценки экономической безопасности России в условиях геополитической нестабильности [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://e-notabene.ru>

Организация процесса управления инновационной деятельностью в нефтегазовой отрасли

Корниенко Алексей Васильевич, студент магистратуры;
Дорохов Владислав Игоревич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Начало инновационного пути развития в мире началось в США в 1956 году, когда количество «белых воротничков» превысило «синих», а самым ценным ресурсом стал человеческий капитал. [1, с. 557] В СССР это время процветания технологий в области нефти и газодобычи. До 80-х годов прошлого столетия шло интенсивное развитие научных разработок и формирование доминирования нефти и газа в энергетике. Однако в то же время происходило разделение институтов Академии наук на институты и научно-проектные организации, которые были направлены на решение первоочередных производственных вопросов. Из-за этого фундаментальные знания на долгое время стали изолированными от основных проблем производства. С середины 70-х годов двадцатого века нефтегазовая отрасль нуждалась в продвинутом оборудовании и технологиях; появилась дилемма: либо вводить и разрабатывать новшества

собственными силами, либо сосредоточиться на объемах добычи и обеспечивать технологический уровень зарубежными разработками. После энергетического кризиса 1976 года и продолжительному росту цен на нефть стало ясно, что выгоднее вкладывать инвестиции в добычу сырья, а не в наукоемкие производства. Это определило стратегию развития нефтяной промышленности на годы вперед [2 с. 217–241]:

1. получение доходов от экспорта сырой нефти;
2. отсутствие развития научных-технических проектов;
3. зависимость от иностранных технологий.

Однако и в других странах были проблемы: как отмечает Л. Дейк [3 с. 15], капитализм и жажда «быстрых» доходов сформировали политику принятия нерациональных управленческих решений в области добычи нефти и газа в международных компаниях.

В данной статье рассмотрены современные эффективные подходы к управлению инновациями, так как они являются частью производственных процессов. Также появляется необходимость в оценке эффективности инновационной деятельности, которая определяется не только объемами финансирования и штатом ученых. Не стоит забывать о том, что управление инновациями нельзя рассматривать как последовательный набор процедур, а выбор оптимального подхода, который зависит от технологических операций, конкуренции в отрасли и состояния бизнес-среды.

Процесс инноваций — это цикл, состоящий из выработки идеи, проведения испытаний и закрытия или тиражирования. Его эффективность напрямую зависит от скорости опытно-промышленных исследований и времени, необходимого на отказ от неудачных идей. В нефтегазовой отрасли опытно-промышленные исследования требуют крайне много инвестиций при длительных сроках их проведения. Именно этот факт приводит многих компаний к необходимости ускорения процесса разработки и тестирования инноваций через партнёрства, «открытые инновации» и консорциумы. Становятся популярны быстрые моделирование с помощью венчурных проектов и стартапов.

В настоящее время можно выделить наиболее популярные подходы управления инновационной деятельностью в нефтегазовой отрасли:

1. научно-технические центры;
2. стартапинг;
3. «открытые» рыночные инновации.

Модель 1. Научно-технические центры

Научно-технические центры в нефтегазовой отрасли предназначены для поиска и реализации новых идей и технологий. В качестве примера рассмотрим деятельность научного центра компании Shell. Он создает инновационные технологии и осуществляет экономические и производственные консультации на всех этапах производственно-сбытового процесса. Процесс создания инноваций ведется совместно с ведущими университетами и частными исследовательскими центрами. [4] Основными заказчиками продуктов научного центра являются дочерние общества Shell.

За время своей работы RD Shell зарегистрировал более 75 тыс. патентов. Их реализация другим компаниям также приносит доход компании. Таким образом, Shell с помощью научно-технического центра обеспечивает себя новейшими технологиями в сфере нефтедобычи и имеет долю на рынке сбыта результатов инновационной деятельности.

Этот подход может быть реализован и на уровне государства. Рассмотрим опыт Академии наук Китая. Основная ее цель — снизить зависимость государства от иностранных инноваций, так как еще десять лет назад их роль была крайне высока. Локализация технологий внутри страны позволила перейти от метода прямого копирования, нарушающего законы об интеллектуальной

собственности, к новой стратегии развития научной деятельности, подразумевающая лидерство Китая по многим направлениям производства. На данный момент АНК по поручению правительства Китая участвует в управлении более чем 500 компаниями, созданными с ее участием (к примеру, Lenovo). Стоит отметить факт, что академия пыталась инициировать разделение практической деятельности от фундаментальной науки, однако правительство не согласовано подобный проект, ссылаясь на опыт XX века.

Модель 2. Стартапинг

Роль венчурных фондов в создании инновация заключается в тестировании и отсеивании проектов и идей. Они осуществляют процесс роста технологии от стартапа до реализации в структурах заказчиков. Shell Technology Ventures инвестирует в перспективные проекты с целью коммерциализации. Крайне интересна программа GameChanger: она направлена на поиск и опережающее тестирование новых технологий и имеет низкий объем бюджетирования (несколько процентов от всего объема финансирования исследований компании). Через нее любой желающий может подать идею. Для удобства на сайте программы отражены задачи и направления, которые наиболее приоритетны в настоящее время внутри компании. В течение первых 48 часов с момента создания заявки оценивается инновативность и полезность идеи для компании, в случае успеха за ней закрепляется куратор. Первичное финансирование — до 25 тыс. долл. США — можно получить после защиты презентации куратору и двух экспертам GameChanger. Далее этап расширенного исследования с привлечением сторонних экспертов, по результатам можно получить порядка 500 тыс. долларов США на проработку концепции в течение шести месяцев. Однако стоит отметить, что до практики доходит только около 3% заявок, что совпадает с данными российских компаний, которые разрабатываются новые технологии: в корпоративных базах компаний прорабатываются лишь те же 3% проектов, еще около 20% являются перспективными.

В компании BP организована BP Ventures, ответственная за разработку инноваций через поддержку молодых ученых и их стартапов, уделяя особое внимание оценке их эффективности. С 2004 год компания проинвестировала более 400 млн долл. США в 40 проектов, направленных на модернизацию процессов разведки и добычи, нефтепереработки и развитию альтернативной энергетики. Грамотная координация между зависимыми компаниями дает BP возможность поддерживать свою стратегию развития в технологическом плане на высшем уровне, а результаты этой деятельности отражены в BP Energy Outlook и с 2018 г. BP Technology Outlook

Рассмотрим этот подход на уровне государства: существуют государственные фонды поддержки инноваций. Они предлагают систему грантов для развития стартапов по определенным направлениям. К примеру, DARPA (Defense advanced research projects agency) — управление

перспективных исследовательских проектов Министерства обороны США. Оно не зависит от военных учреждений и работает только над разработкой инноваций. Основной принцип — «право на ошибку», предполагающий отсутствие результатов большинства проектов. В институте нет бюрократии: нет испытательных сроков, согласований и конкурсных процедур. Оно не ведет исследований, а организует и управляет научными коллективами с целью решить конкретно заданные вопросы. Бюджет DARPA составляет более 3 млн долл. США в год.

По примеру DARPA в сфере энергетики было создано ARPA-E — Агентство передовых исследований в области энергетики для работы с рискованными, но потенциальными проектами. Стратегическая цель — решение основных проблем современной энергетической сферы и разработка передовых технологий. ARPA-E не занимается модернизацией существующих технологий, а создает совершенно новые подходы к повышению эффективности отрасли.

Модель 3. «открытые» инновации.

Благодаря развитию информационных коммуникаций в мире все чаще используются «открытые инновации» [5 с. 35–41]. Они появились в компаниях высокотехнологичных рынков, к примеру, в ИТ. Концепция предполагает два принципа:

1. Открытая информация по разрабатываемым проектам, расширяющая процесс апробации и экспертизы;
2. Открытость рынка технологий, где можно приобрести любой проект.

Стоит отметить, что первый пункт крайне важен, так как предлагает эффективное распространение фундаментальных знаний и их практического применения. Даже при прекращении финансирования благодаря открытости многие проекты стали успешными и привели отрасль к росту.

В нефтегазовой отрасли этот подход стоит использовать при разработке программных обеспечений, например, концепции «открытой буровой» [6].

Благодаря открытости проектов создается конкуренция между сервисами, оказываемыми компаниями, которые могут предложить нужный результат заказчику.

Успешным примером использования данного подхода является компания Petrobas, организующая свою деятельность в области развития технологий через «открытые» инновации. Сотрудничество с научным сообществом управляется собственной организацией Cenpres, в составе которой более 600 специалистов, участвующих в создании проектных решений по инновационным технологиям.

Сравнение моделей

Для вертикально интегрированных нефтегазовых компаний, которым важно управлять всеми процессами, долгосрочная стратегическая роль первой модели является наиболее применимой. Собственный научно-технический центр позволяет вырабатывать оперативные решения наиболее важных проблем компании. Две другие

модели направлены больше на быстрый и краткосрочный результат. В них отсутствует награда за быстрое развитие стратегического направления, а цели участников проектов могут быть противоположны.

Стартапирование эффективно в краткосрочной и среднесрочной перспективе, так как при большом объеме независимых проектов эффективность направления сложно оценить на первых этапах, а некоторые проекты будут закрыты через 3–6 лет, неэффективная деятельность будет множиться [7].

«Открытые инновации» же не позволяют компаниям запустить уникальные разработки и сделать их своими конкурентными преимуществами, хотя, безусловно, для общего научно-технического прогресса данный подход наиболее предпочтителен.

Таким образом, приведенные примеры организации инновационного процесса доказывают, что основа всех технологий — высококвалифицированные научно-технические институты, имеющие стратегии ускорения адаптации и тиражирования инноваций, способные позитивно повлиять на долгосрочные цели отрасли.

Необходимость таких структур внутри нефтегазовой сферы отражена в реакции рынка на стратегии компаний-лидеров в области научно-технического развития. К примеру, после публикации RD Shell о включении исследовательской деятельности в стратегическую задачу капитализация компании выросла более чем на 30 млн долл. США.

Главная проблема развития других моделей является разность целей участников проектов. Однако сделать цели схожими крайне сложно. К примеру, можно было бы рассмотреть создание связи между финансированием институтов и результатами их деятельности (продолжительное дополнительное финансирование после тиражирования проекта).

Ниже представлена таблица сравнения рассмотренных моделей.

Выводы

Инновации — это не только исследования в новых областях, но и весь процесс организации проведения разработок. Управление данным процессом имеет следующие особенности:

- 1) прорывные технологии — крайне рискованны и затратны. Их разработка ведется совместно с близкими направлениями;
- 2) прикладная наука может развиваться только совместно с лидерами производства в области, так как исследования должны решать реальные производственные задачи и иметь долгосрочное финансирование. Рыночное управление сложными проектами неэффективно из-за разности целей участников;
- 3) долгосрочное развитие инноваций подразумевает создание научно-технических центров на базах компаний, которые имеют достаточно ресурсов для содержания и управления;

Таблица 1. Сравнение моделей управления инновационной деятельностью

Характеристики моделей	Внутрикорпоративные НИОКР	Стартап и гранты		«Открытые инновации»
		Корпоративные венчурные фонды	Государственные венчурные фонды	
Система управления инновациями	Создание научно-технического центра	Корпоративные венчурные фонды	Государственные венчурные фонды	Концепция «открытых» инноваций
Описание	Основные технологии развиваются своими ресурсами	Комиссия финансирует проект в течение 2–3 лет с дальнейшей интеграцией результатов с заказчиком	Разрабатываются заданные направления. Результаты передаются через публичную оферту	Сотрудничество с компаниями, институтами, учеными. Рыночные механизмы реализации проектов
Достоинства	Рост компетенций компании, независимость от внешних сред, быстрое решение проблем, получение конкурентных преимуществ	Привлечение независимых высоко квалифицированных кадров на каждый разрабатываемый проект, аутсорсинг.		Экономия на затраты содержания штата сотрудников, жизнеспособность и независимость проектов, разнообразие и множество участников.
Недостатки	Большие затраты на содержание центра, самая сложная в плане организации модель	Сложность в оценке результатов деятельности стартапов. Ориентация на краткосрочные цели. Сложность в интеграции полученных инноваций в структуры заказчика		Утечка информации и компетенций на открытый рынок. Невозможность получения конкурентных преимуществ.

4) Развитие инновационной деятельности позволяет компаниям не только добиваться прогресса в производственной деятельности, но и получать дополнительный доход от интеллектуальной собственности.

Литература:

1. Тоффлер Э. Шок будущего. — М.: АСТ, 2002. — 557 с.
2. Карпов В. П., Гаврилова Н. Ю. Нефть во внешней политике и торговле Советского Союза в 1960–1980-е годы // Изв. вузов. Нефть и газ. — 2002. — № 4. — С. 217–241.
3. Dake L. P. The Practice of Reservoir Engineering (revised edition) // Developments in petroleum science. — 2001. — V. 36. — P. 15.
4. Шелл для бизнеса // Интернет-портал компании Shell 23.03.2018. — <http://www.shell.com.ru/Шелл-для-бизнеса.html>.
5. Chesbrough H. The Era of Open Innovation // MIT Sloan Management Review. — 2003. — V. 44(3). — P. 35–41. — <https://sloanreview.mit.edu/article/the-era-of-open-innovation/>.
6. Gateway to growth innovation in the oil and gas industry Pw C. 2013. — <https://www.pwc.com/gx/en/oil-gas-energy/publications/pdfs/pwc-gateway-to-growth-innovation-in-the-oil-and-gas-industry.pdf>.
7. Что разрушает отечественный IT-рынок? Ч. 2. 2013 Стартапы и стартап и н г. — <https://itkeys.org/lean-marketing-and-growth-hacking/>.

Порядок исчисления страховых взносов при увольнении сотрудника по соглашению сторон

Красоткина Олеся Александровна, студент магистратуры
Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Москва)

В настоящей статье приведен подробный пример исчисления страховых взносов при увольнении сотрудника по соглашению сторон. Приведены нормативно-правовые акты, регламентирующие исчисление страховых взносов при увольнении по соглашению сторон.

Ключевые слова: увольнение по соглашению сторон, страховые взносы, исчисление страховых взносов, нормативно-правовая база, пример исчисления страховых взносов.

Актуальность данной статьи заключается в том, что в настоящее время в России усиливается контроль со стороны налоговых органов по вопросам исчисления и уплаты налогов, сборов и прочих платежей, в том числе и страховых взносов. Появляются новые отчеты по страховым взносам, расширяются предоставляемые данные. Многоступенчатая проверка и взаимосвязь форм отчетности, позволяют выявлять даже самые незначительные ошибки, как в исчислении страховых взносов, так и при их уплате. Ужесточаются меры за неисполнение налогоплательщиком своих прямых обязательств перед государством. Именно поэтому организациям крайне важно правильно и своевременно производить все расчеты и предоставлять отчетность в налоговую инспекцию и внебюджетные фонды.

Степень темы недостаточно изучена. Практически отсутствуют подробные описания подобных исчислений.

Для более подробного и понятного раскрытия темы, касающейся исчисления страховых взносов при увольнении сотрудника по соглашению сторон, в настоящей статье предлагается к рассмотрению пример, который позволяет разобраться во всех тонкостях вопросов подобного толка.

1. Произошло расторжение трудового договора с сотрудником Ивановым М. Ю. (предположим заместитель генерального директора по безопасности) 16.03.2019 г., и по соглашению сторон работодатель дополнительно к расчету должен выплатить выходное пособие в размере 300 000 рублей. Оклад Иванова М. Ю. — 90 000 рублей.

За 12 месяцев, предшествующих увольнению у сотрудника, не было премиальных выплат, больничных листов,

отпуск составил 14 календарных дней (с 26.06.2018 г. по 09.07.2018 г.)

В данном примере необходимо дать разъяснения по следующим вопросам, с приложением нормативно-правовой базы:

– Каким образом производить расчет трехкратного заработка, для обложения НДФЛ и страховыми взносами:

1-й вариант: $90\,000 \text{ руб.} \cdot 3 = 270\,000 \text{ руб.}$ и 30 000 руб. — облагаемая часть.

2-й вариант: расчет трехкратного среднемесячного заработка = фактически начисленный заработок (без отпускных, без больничных) / фактически отработанные дни * среднемесячное количество рабочих дней * 3.

Верен ли какой-либо из предложенных вариантов или есть другой способ решения данного вопроса. Также прошу предоставить среднедневного заработка и налогов (Организация на ОСНО, страховые взносы 30% взносы от несчастных случаев — 0,6%).

Далее рассмотрим подробный ответ на вышеперечисленные вопросы:

1. «НДФЛ и страховые взносы не начисляются на выходное пособие, если его выплата предусмотрена трудовым или коллективным договором, а сумма не превышает трехкратный средний месячный заработок» (пп. 2 п. 1 ст. 20.2 Закона № 125-ФЗ, Письмо Минфина от 21.02.2017 № 03–04–06/9881).

В соответствии с п. 9 Положения о среднем заработке, Письма Минфина от 14.12.2017 № 03–04–06/83826) трехкратный средний месячный заработок должен быть рассчитан по формуле (рисунок 1):

$$\text{Трехкратный средний месячный заработок} = \text{Средний дневной заработок} \times \text{Количество рабочих дней в первые 3 месяца после увольнения}$$

Расчет среднего дневного заработка производится по формуле:

$$\text{Средний дневной заработок} = \frac{\text{База для выходного пособия за расчетный период}}{\text{Количество отработанных дней за расчетный период}}$$

Рис. 1. Формула расчета среднего дневного заработка

В соответствии с п. 4 Положения о среднем заработке расчетный период — с 1 октября прошлого года по 30 сентября текущего года.

Отработанные дни — все дни, когда человек фактически выходил на работу.

Обращаем Ваше внимание, что другие правила применяются для расчета среднего заработка и определения периода в следующих ситуациях:

– Если работник увольняется в последний день месяца. Тогда средний заработок исчисляется за 12 по-

следних месяцев, включая месяц увольнения. Так, при увольнении 31 октября расчетный период — с 1 ноября прошлого года по 31 октября текущего (Письмо Роструда от 22.07.2010 № 2184–6–1);

– Если весь расчетный человек не работал — например, болел или был в отпуске по уходу за ребенком. Тогда расчетный период надо заменить на 12 календарных месяцев, предшествующих последнему месяцу, когда человек выход на работу (п. 6 Положения о среднем заработке, письмо Минтруда от 25.11.2015 г. № 14–1/В-972). Например, работница 16.12.2014 г. ушла в отпуск по беременности и родам, а затем — в отпуск по уходу за ребенком. Вышла из отпуска 21.02.2018, а 27.02.2018 уволена по сокращению штата. Средний заработок надо считать за период с 01.12.2013 по 30.11.2014 г.

Нужно помнить, что в соответствии с п. 2,3,5 Положения о среднем заработке не включаются отпускные, пособия и другие выплаты за неотработанные дни; оплату дней командировки; выплаты, непосредственно не связанные с трудовой деятельностью, материальная помощь, оплата питания, проезда, обучения.

Следовательно, необходимо исчислить трехкратный средний месячный заработок с учетом всех требований, предусмотренных Положением о среднем заработке для определения части суммы выходного пособия, подлежащего налогообложению НДФЛ и страховыми взносами.

Пример 1.

Работник уволен 19.03.2018 г. В расчетном периоде — с 01.03.2017 г. по 28.02.2018 г. он был:

- С 4 по 12 апреля — на больничном;
- С 20 июня по 17 июля — в отпуске.

Остальное время отработано. За расчетный период начислены:

- Зарплата — 300 000 руб.
- Отпускные — 24 000 руб.
- Пособие по больничному — 7 000 руб.

Количество отработанных дней за расчетный период — 221. База для расчета выходного пособия — 300 000 руб., так как отпускные и пособие в нее не включают.

Средний дневной заработок — 1 357,47 руб. (300 000/221).

«Количество рабочих дней необходимо рассчитать по графику работы вашей компании с месяца, который начинается в первый день после увольнения.

НДФЛ, удержанный с части выходного пособия, превышающего необлагаемый лимит, нужно перечислить в бюджет не позднее следующего рабочего дня после выплаты пособия» (п. 6 ст. 226 НК РФ).

Пример 2.

Коллективным договором предусмотрено, что при увольнении по соглашению сторон работнику выплачивается выходное пособие в размере, установленном соглашением о расторжении трудового договора.

Работник уволен 16.03.2018 г. по соглашению сторон, ему выплачено выходное пособие 250 000 руб. Выплаты работника за 2018 г. не превысили предельной базы, а средний дневной заработок за март 2017 г. — февраль 2018 г. составил 2 895,16 руб.

Взносы на ОПС, ВНиМ и ОМС организация начисляет по основным тарифам, на травматизм — по тарифу 0,2%.

Количество рабочих дней с 17.03.2018 по 16.06.2018 — 61. Трехкратный средний месячный заработок — 176 604,76 руб. (2 895,16*61дн).

НДФЛ и взносами облагается часть выходного пособия в сумме 73 395,24 руб. (250 000–176 604,76). При выплате выходного пособия надо удержать НДФЛ 9 541 руб. (73 395,24 * 13%), на руки работник получит 240 459 руб. (250 000–9 541). Начисленные взносы составят:

- На ОПС — 16 146,95 руб. (73 395,24 * 22%)
- На ВНиМ — 2 128,46 руб. (73 395,24 * 2,9%)
- На ОМС — 3 743,16 руб. (73 395,24 * 5,1%)
- На травматизм — 146,79 руб. (73 395,24 * 0,2%).

«Обращаем Ваше внимание, что на Крайнем Севере НДФЛ и взносами не облагаются шестикратный месячный заработок» (пп. 2 п. 1 ст. 20.2 Закона № 125 ФЗ, Письмо Минфина от 21.02.2017 № 03–04–06/9881).

По мнению ФНС, соглашение о расторжении трудового договора — это его неотъемлемая часть, а значит, и пособия по соглашению не облагаются НДФЛ.

Разъяснения Минфина противоречивы.

Поэтому, пока единой позиции у ведомств нет, не облагать НДФЛ и взносами пособия, предусмотренные только соглашением, опасно (Письма ФНС от 25.05.2017 № БС-4–11/9933, Минфина от 17.03.2017 № 03–04–06/15529, от 21.06.2016 № 03–04–06/36117, от 20.01.2017 № 03–04–06/2657, от 29.12.2016 № 03–04–05/79263).

Литература:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» //Российская газета, № 151–152
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N402-ФЗ (последняя редакция)
3. Гражданский кодекс РФ
4. Налоговый кодекс РФ
5. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. расчеты по оплате труда.: Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г.И. Алексеева. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 215 с.
6. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А. М. Петров, Л. А. Мельникова. — М.: Проспект, 2016. — 424 с.

7. Бурлуцкая, Т.П. Бухгалтерский учет для начинающих (теория и практика) / Т.П. Бурлуцкая. — Вологда: Инфра-Инженерия, 2016. — 208 с.
8. СПС «Консультант Плюс» (сайт <http://www.consultant.ru/>).

Система 5S как первый шаг к бережливому производству

Лазарева Анна Андреевна, студент магистратуры

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

В статье представлена система 5S, внедрение которой позволяет организовать высокопродуктивную рабочую среду. Представлены ключевые выгоды внедрения системы 5S, как средства снижения расходов и повышения безопасности рабочей среды. Подробно описаны все 5 компонентов, образующих систему.

Ключевые слова: система 5S, устранение потерь, рабочая среда, рациональное расположение, бережливое производство.

Система 5S — это один из первых инструментов, который должна внедрить компания, начинающая свой путь к культуре бережливого производства. Внедрение системы 5S позволит:

- повысить эффективность и управляемость рабочего места,
- улучшить корпоративную культуру
- значительно увеличить производительность труда
- сохранит время.

Данный инструмент возник в середине 50-х годов XX века в Японии, когда японские предприятия работали в условиях дефицита ресурсов, поэтому они и разработали метод, при котором были минимизированы потери.

Цели 5S:

- снижение числа несчастных случаев и травматизма на рабочем месте;
- повышение уровня качества продукции и услуг;
- снижение числа дефектов;
- создание комфортного психологического климата в коллективе;
- повышение производительности труда (что в свою очередь ведёт к повышению прибыли предприятия и соответственно повышению уровня дохода рабочих).

Методология 5S легка в использовании и не требует какого-либо технического анализа, она может быть внедрена на глобальном уровне во всех типах компаний, от производственных предприятий до офисов, малых предприятий и крупных многонациональных организаций, а также в частном и государственном секторах. Простота системы, практическое применение и визуальный характер делают ее привлекательным помощником для менеджеров, директоров и клиентов.

Эта система получила свое название от пяти основных действий системы. Каждое из этих действий начинается с буквы «S»:

- seiri — sorting — сортировка;
- seiton — set in order — рациональное расположение;

- seiso — sweeping — уборка;
- seiketsu — standardizing — стандартизация работ;
- shitsuke — sustaining — совершенствование.

Первое «S» (сортировка) означает, что все имеющиеся на рабочем месте предметы сотрудник должен поделить на три категории:

- Нужные — регулярно используются в работе (данные предметы должны быть оставлены и для них должны быть созданы и обозначены свои места);

- частично нужные — редко используются в работе (должны быть перемещены в более подходящее место для хранения);

- ненужные — не используются в работе (должны быть немедленно вынесены, выброшены, утилизированы).

Вторая буква «S» (рациональное расположение) означает определение и обозначения «своего места» для каждого предмета, такие места должны отвечать следующим требованиям:

- доступность (легко взять предмет и вернуть его на место);

- наглядность (видно, находится ли предмет на своем месте);

- безопасность (предмет не мешает проведению работ).

Третья буква «S» (уборка) означает, необходимость проведения уборки в начале и/или в конце каждого рабочего дня, так как рабочее место должно сохраняться в чистоте и аккуратности.

Четвертая буква «S» (стандартизация) — это этап, на котором поддерживаются предыдущие три этапа системы 5S. На данном этапе необходимо разработать контрольный лист, который будет прост в использовании и всем понятен, также необходимо разработать стандарты чистоты рабочего места и донести их до каждого сотрудника в организации.

Пятая буква «S» (совершенствование) означает то, что выполнение установленных процедур должно войти в привычку, стать частью культуры организации.

Система 5S — это набор действий, который позволяет оптимизировать рабочие процессы, рационально использовать рабочее пространство, повысить безопасность и комфорт сотрудников, увеличить прибыльность компании, снизить количество брака. Базовые правила, привитые каждому сотруднику, позволяют значительно повысить личную эффективность всех работников — от рядовых до руководящих.

Система 5S создает превосходную рабочую среду, дает возможность внести творческий вклад к организации и планированию рабочего места, а также к выполнению стандартной, рутинной работы. Благодаря 5S рабочее место будет чище и безопаснее, а работа проще, с устранением многих препятствий и экономией времени. Однако, эта система не является волшебным средством, которое вмиг решит все проблемы организации, она требует учета ряда особенностей при внедрении.

Литература:

1. Фабрицио Т., Тэппинг Д. 5S для офиса: как организовать эффективное рабочее место / пер. с англ. 2-е изд. М. // Институт комплексных стратегических исследований, 2012. — 214 с.
2. Губарев А.В., Ежова М.С. Система 5S как инструмент совершенствования деятельности предприятия / Губарев А.В., Ежова М.С. // Технические науки. — Рязань: Рязанский государственный радиотехнический университет, 2016. № 55–3. — 18–19 с.
3. Система 5S как первый шаг внедрения бережливого производства на промышленном предприятии. — URL: http://science-bsea.bgita.ru/2012/ekonom_2012_17/laricheva_sistema.htm (дата обращения: 03.05.2019).

О роли и влиянии развития государственных и муниципальных услуг в электронном виде на развитие государства и общества

Мороз Анатолий Александрович, студент магистратуры

Сибирский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Новосибирск)

В данной статье рассматривается концепция предоставления государственных (муниципальных) услуг в электронном виде, а также сравнение российского опыта с зарубежным. С развитием информационных технологий предоставление государственных услуг выходит на новый уровень, что позволяет повысить качество их предоставления, а также скорость принятия управленческих решений.

Ключевые слова: электронное правительство, электронные услуги.

На современном этапе, развитие государства и общества в целом, находится в прямой зависимости от модернизации государственного управления, решения важнейшей задачи по формированию системы взаимодействия органов государственной власти с населением и организациями, которое основано на применении информационных телекоммуникационных технологий.

При этом, высокую актуальность приобретают механизмы выстраивания информационного взаимодействия этих двух институтов — власти и общества.

Благодаря развитию информационных технологий, значимая роль в государственном и муниципальном управлении принадлежит информационной составляющей.

Во многом перевод управленческих процессов в дистанционный режим обеспечивает значимый социальный и экономический эффект уже в ближайшей перспективе.

Запаздывание и особенно отставание в решении этих вопросов однозначно приведет к отставанию страны в развитии производительных сил страны, технической модернизации производства, в повышении производи-

тельности труда, и как следствие к упадку экономического потенциала России.

Предоставление государственных и муниципальных услуг в электронном виде является одним из основных направлений концепции «Электронного правительства».

Фактически началом осуществления мероприятий по созданию и развитию электронного правительства в России началась в 2002 году с принятием Федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002–2010 годы)» и ведется в рамках принятой государственной программы «Информационное общество (2011–2020 годы)».

Существуют многие варианты структурной организации системы электронного правительства. Их специфика определяется комплексом исторически сложившихся взаимоотношений между властью и обществом.

Но, выделяются четыре основные модели построения электронного правительства:

— континентально-европейская в странах Центральной и Западной Европы;

- англо-американская в США, Канаде, Великобритании и других странах
- азиатская, в Японии, Южной Кореи, Сингапуре и других странах
- российская модель.

Каждая из указанных моделей учитывает исторически сложившиеся взаимоотношения между властью и обществом. Каждая из них прошла длительный путь своей эволюции и приспособленности к запросам власти и общества в своих странах.

Приоритетом в Европейском союзе при выстраивании электронного государства является цель достижения социального единства европейского сообщества.

Поэтому в Европейском союзе правовой базой электронного правительства, являются Директивы Европейской комиссии, встроенные в систему национального законодательства стран-участниц в виде законов, регламентирующих вопросы:

- электронных цифровых подписей;
- электронной торговли; защиты данных;
- государственных заказов.

В большинстве европейских стран порталы государственных услуг, разделяются на две ветки: для граждан и для бизнес-сообщества.

Так, в Великобритании предоставление государственных услуг через портал имеет три основных разделения государственных услуг:

- для граждан;
- для бизнеса;
- услуги в области здравоохранения.

В ряде европейских стран функционируют дополнительные разделы порталов электронного правительства, выделенные для отдельных категорий граждан или посвященные специальной проблематике:

- с информацией по истории, географии, правовым особенностям законодательства страны, официальными публикациями;
- для государственных служащих (Франция);
- для измерения уровня удовлетворенности граждан деятельностью государственной власти;

Важной частью электронного правительства европейских стран являются системы, обеспечивающие электронную отчетность органов местного самоуправления, региональных органов власти перед национальным Правительством.

Официальный правительственный портал США содержит 27 млн веб-страниц и предоставляет более 1000 электронных форм и реальных услуг. В США, на основе единой платформы, интегрированы сервисы всех уровней власти: федеральных, штатов и местных органов.

Американский подход к защите данных характеризуется, гораздо большим, либерализмом, чем в Европейском Союзе. В США наибольшее распространение получила такая услуга электронного правительства, как подача налоговых деклараций в электронной форме.

Азиатская модель электронного правительства базируется на специфических особенностях управления, ази-

атском типе корпоративной культуры и системе государственного управления, организованного по принципу иерархической пирамиды.

Сингапур в рамках реализации программ национальной компьютеризации вкладывает значительные средства в разработку технологий повышения эффективности, качества обслуживания и доступа через электронные каналы. Все государственные услуги Сингапура, предоставляются на едином портале, ориентированном на максимальную интеграцию с мобильными устройствами.

В Сингапуре все полномочия по осуществлению формирования, консалтинга, контроля за работой электронного правительства, бюджетному финансированию этой сферы возложены на Агентство по информационно-коммуникационному развитию.

В Сингапуре основной акцент сделан на предоставление ведомственных сервисов (например, заполнение налоговых деклараций, выдача разрешительных документов) на единой платформе.

Официальный портал Сингапура имеет четыре раздела, увязанных между собой системой перекрестных ссылок: правительство; граждане; бизнес; не резиденты.

Все сингапурские проекты в сфере информационно-коммуникационных технологий реализуются на основе государственно-частного партнерства.

Однако, Организация Объединенных наций (ООН) неоднократно признавала систему «электронного правительства» Южной Кореи самой эффективной в мире. Граждане Южной Кореи имеют возможность осуществлять практически все операции на дому (от покупок в магазинах до оплаты счетов и оформления документов). В общественных местах расположены специальные терминалы, позволяющие получить доступ к необходимой информации, распечатывать бланки и квитанции.

В органах государственной власти Южной Кореи охват системой электронного документооборота — 100%. Использование технологий электронного правительства позволяет Южной Корее ежегодно экономить более полумиллиарда долларов бюджетных средств, а также сократить количество чиновников на 9 тысяч человек.

Одной из особенностей развития электронного правительства в Южной Корее является особое внимание, которое уделяется обеспечению возможностей для постоянного совершенствования пользовательских приложений, выгруженных на едином интегрированном портале.

За время функционирования пользователями было внесено более 300 тысяч корректировок программного обеспечения с открытой архитектурой, что способствовало существенному сокращению расходов на разработку новых и поддержку действующих систем электронного правительства.

Этот опыт был взят на вооружение и успешно применяется во многих странах мира, в том числе, в Болгарии, Мексике, Монголии, Вьетнаме.

Еще одна особенность корейского опыта развития систем «умного» правительства, это обеспеченность всем

гражданам свободный и бесплатный доступ ко всему комплексу государственных услуг, широкое привлечение к реализации проектов в этой сфере малого и среднего предпринимательства.

Поэтому более половины всех мероприятий «умного» правительства осуществляется малыми и средними предприятиями Южной Кореи.

Однако несмотря на то, что электронное правительство в России стало развиваться значительно позже, чем в других странах, то в настоящее время были достигнуты большие результаты, в которых российская модель не только переняла опыт передовых стран, но и в некоторых ситуациях, наоборот, опередила.

Оценить реальный уровень развития электронного правительства можно на основе публикуемого раз в два года рейтинга уровня развития электронного правительства Организацией Объединенных Наций, который складывается из нескольких показателей, а именно:

- Присутствие органов государственной власти в «Интернете»;
- Уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры;
- Человеческий капитал.

Россия в этом рейтинге за 2018 год занимает 32 место, США — 10, Республика Корея — 3 место и на первом месте закрепились Дания.

Таблица 1. Уровень развития электронного правительства

Позиция	Страна	Онлайн-сервисы	ИКТ-инфраструктура	Человеческий капитал
1	Дания	1	0.7978	0.9472
3	Республика Корея	0.9792	0.8496	0.8743
11	США	0.9861	0.7564	0.8883
12	Германия	0.9306	0.7952	0.9036
32	Россия	0.9167	0.6219	0.8522

В России предоставление государственных и муниципальных услуг в электронном виде выглядит следующим образом.

Основным источником по предоставлению государственных и муниципальных услуг в электронном виде в России является Единый портал государственных услуг, являющийся одним из основных направлений развития «электронного государства» в Российской Федерации.

Портал государственных услуг является государственной информационной системой, обеспечивающей предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, а также доступ заявителей к сведениям о них.

Основными принципами предоставления государственных и муниципальных услуг являются:

1) Правомерность предоставления государственных и муниципальных услуг органами, предоставляющими государственные услуги, и органами, предоставляющими муниципальные услуги, а также предоставления услуг, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления государственных и муниципальных услуг и предоставляются организациями;

2) Заявительный порядок обращения за предоставлением государственных и муниципальных услуг;

3) Правомерность взимания с заявителей государственной пошлины за предоставление государственных и муниципальных услуг, платы за предоставление государственных и муниципальных услуг, платы за предоставление услуг, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления государственных и муниципальных услуг и предоставляются организациями;

4) Открытость деятельности органов, предоставляющих государственные услуги, и органов, предоставляющих муниципальные услуги, а также организаций;

5) Доступность обращения за предоставлением государственных и муниципальных услуг и предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе для лиц с ограниченными возможностями здоровья;

6) Возможность получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, если это не запрещено законом, а также в иных формах, предусмотренных законодательством Российской Федерации, по выбору заявителя [2].

Также стоит отметить, что статьей 6 Федерального закона 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» государственные и муниципальные органы обязаны обеспечивать возможность получения заявителем услуги в электронной форме, если это не запрещено законом.

Перевод услуг в электронный вид является сложным процессом и должен осуществляться одновременно на муниципальном, региональном и федеральном уровнях, при этом услуга должна быть популярной, то есть такая услуга, которая оказывается не менее тысячи раз в год.

Для перевода государственных и муниципальных услуг в электронную форму распоряжением Правительства Российской Федерации № 1993-р утверждены следующие этапы:

1) размещение информации об услуге в Сводном реестре государственных и муниципальных услуг (функций) и на Едином портале государственных и муниципальных услуг (функций);

2) размещение на Едином портале государственных и муниципальных услуг (функций) форм заявлений и иных

документов, необходимых для получения соответствующих услуг, и обеспечения доступа к ним для копирования и заполнения в электронном виде;

3) обеспечение возможности для заявителей представлять документы в электронном виде с использованием Единого портала государственных и муниципальных услуг (функций);

4) обеспечение возможности для заявителей осуществлять с использованием Единого портала государственных и муниципальных услуг (функций) мониторинга хода предоставления услуги;

5) обеспечение возможности для заявителей получения результатов предоставления услуги в электронном виде на Едином портале государственных и муниципальных услуг (функций), если это не запрещено федеральным законом.

Общая схема получения государственной услуги на портале государственных и муниципальных услуг выглядит следующим образом:

1. Заявитель авторизуется на портале государственных услуг

2. В каталоге предоставляемых услуг находит необходимую для него услугу и заполняет электронную форму подачи заявления. После заполнения, форма отправляется на обработку и исполнение.

3. Ведомство ответственное за оказание данной услуги начинает внутреннюю работу по регистрации и выполнению мероприятий по услуге указанной в электронной заявке.

4. После проведения работ заявителя уведомляют о результатах предоставления услуги по электронной почте и в личном кабинете портала государственных услуг.

5. Статус оказания услуг при обновлении будет направляться по указанной заявителем электронной почте или СМС-оповещением по номеру телефона.

Стоит отметить, что результат оказания услуги направляется заявителю в виде электронного документа заверенного электронной подписью служебного пользования, имеющий равную юридическую силу, как и документ на бумажном носителе подписанного ответственным лицом.

Если государственная услуга предполагает оплату государственной пошлины или другого вида платежа, то в личном кабинете на портале государственных услуг будет отдельное меню для оплаты.

Следовательно, перевод и получения услуг в электронном виде является сложным и трудоемким процессом. Этот процесс должен не только осуществляться одновременно на муниципальном, региональном и федеральном уровнях, но требует серьезного подхода к обучению всего населения страны, организаций и предпринимателей, правилам получения услуг в электронном виде.

На это обстоятельство, указывает и опыт Южной Кореи, Сингапура, а, также стран Европы и других стран.

Однако при действующей в настоящее время информационно-коммуникационной инфраструктуре системы электронного правительства присутствуют существенные проблемы, которые пока не обеспечивают надежности и полного доверия к системе получения услуг в электронном виде, к которым можно отнести:

- Информационные системы с некоторой периодичностью выдают сбои в работе, в связи с чем, не обеспечивают надежности в получении предоставлении соответствующих государственных услуг;
- Оборудование, на котором развернута информационная система еще ненадежна и выходит из строя;
- Сотрудникам, имеющим большой возраст необходимо постоянное обучение при работе с информационными системами;
- Недостаточная мотивация сотрудников при передаче данных о начислениях, в связи с частыми сбоями в информационных системах.

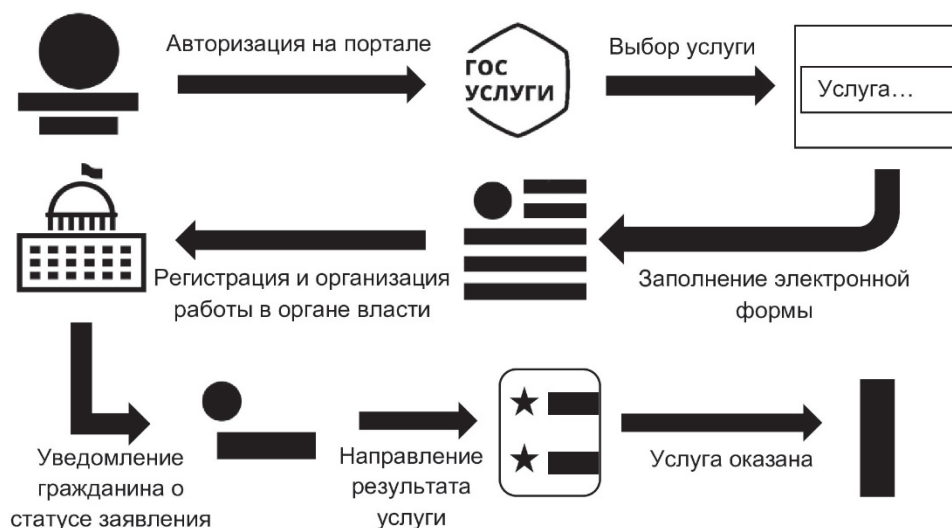


Рис. 1. Схема получения государственной услуги в электронном виде

Данные проблемы в основном связаны с возрастающей нагрузкой на сервера, где расположены информационные системы, что решается только с помощью изменения характеристик серверов, а также установкой дополнительного оборудования, позволяющего перераспределять трафик поступающих данных.

Вместе с тем, перевод государственных услуг в электронный вид, обеспечивает значимый социальный и экономический эффект уже в ближайшей перспективе.

В социальном плане, предоставление услуг в электронном виде позволяет гражданам страны получать услуги, даже не выходя из дома или из любого другого места через мобильный телефон. Таким образом, это позволяет экономить гражданам свое личное время.

Как отмечалось выше, использование технологий электронного правительства позволяет Южной Корее ежегодно экономить более полумиллиарда долларов бюджетных средств, а также сократить количество чиновников на 9 тысяч человек.

Если трансформировать этот показатель непосредственно к России, при этом с учетом существенных расстояний между субъектами Российской Федерации, то ежегодная экономия в России от внедрения технологий электронного правительства может приносить совокупную экономию денежных средств, в сумме от 300 до 500 миллиардов рублей и сократить число чиновников несколько десятков тысяч человек.

Следовательно, в решении проблем организации в стране систем «умного» правительства, обеспечивающего всем гражданам свободный доступ ко всему комплексу государственных услуг, сходятся интересы, как государства, так и общества в целом, а также отдельных граждан и отдельных предпринимателей страны.

Таким образом, в Российской Федерации перевод государственных (муниципальных) услуг относительно большими темпами развивается и имеет приоритетное положение.

Литература:

1. Рейтинг электронного правительства ООН // tadviser.ru. — URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Рейтинг_электронного_правительства_ООН/ (дата обращения: 15.03.2019);
2. Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27.07.2010 № 210-ФЗ // Российская газета. 30.10.2010 г. № 168. Ст. 4;
3. Моттаева А. Б., Чибисова Е. Ю. Информационно-коммуникационные технологии в государственном управлении // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. — 2017. № 1. С. 50–78.
4. Электронное правительство Республики Корея: история и опыт создания // [D-russia](http://d-russia.ru). — URL: <http://d-russia.ru/elektronnoe-pravitelstvo-respubliki-koreya-istoriya-i-opyt-sozdaniya.html> (дата обращения: 13.12.2017).

Методы экономии затрат в путевом комплексе на железнодорожном транспорте

Наумкин Денис Алексеевич, студент магистратуры;
Алтабаев Илья Андреевич, студент магистратуры;
Герцовский Александр Юрьевич, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье рассмотрены методы экономии затрат в путевом комплексе ОАО «РЖД», приведены мероприятия по сокращению затрат, выделены приоритетные задачи по повышению эффективности работы путевого хозяйства.

Ключевые слова: инфраструктура, путевой комплекс, железнодорожный путь, эксплуатационные расходы, усовершенствование.

В настоящее время вопрос внедрения эффективной системы экономии затрат в холдинге «РЖД», в том числе, в бизнес-блоке «Инфраструктура» набирает новые обороты, так как, в соответствии со Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года, долгосрочной программы развития ОАО «РЖД» до 2025 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от

19 марта 2019 г. № 466-р политика компании направлена на поэтапное повышение грузооборота и развития высокоскоростного движения поездов. [1][2]. На сегодняшний день без качественного улучшения управления процессами инфраструктурного блока, в особенности, его фундаментальной базы — путевого комплекса, реализация мероприятий, намеченными вышеуказанными руководящими документами, практически невозможна.

Путевое хозяйство — многофункциональный комплекс, главной задачей которого является выполнение всех видов ремонта и обслуживания железнодорожного пути и сооружений в целях обеспечения устойчивой и безопасной эксплуатационной деятельности железных дорог.

Основным элементом путевой инфраструктуры является железнодорожный путь, представляющий собой комплекс инженерных сооружений и устройств, расположенных в полосе отвода и предназначенных для осуществления движения поездов с установленными скоростями», и включающий в себя: верхнее строение (рельсы, стрелочные переводы, подрельсовое основание со скреплениями и балластная призма), земляное полотно, водоотводные, противодеформационные, защитные и укрепительные сооружения земляного полотна, расположенные в полосе отвода, а также искусственные сооружения. [3] В нем сосредоточено более 50% всех основных фондов железнодорожного транспорта. Доля расходов хозяйства пути в общих расходах компании в настоящее время составляет более 30%.

Главной целью путевого комплекса в данный момент времени является сокращение производственных издержек при максимализации пропускной и провозной способности в условиях обеспечения безопасности движения поездов.

В связи с этим существующая система ведения путевого хозяйства должна основываться на перспективном развитии, в основе которого лежит совершенствование конструкции верхнего строения пути, дальнейшая механизация и автоматизация работ, технологий их выполнения.

Приоритетными направлениями развития путевого комплекса на сегодняшний день являются:

- повышение долговременной стабильности пути на основе использования прогрессивных конструкций и материалов, перехода на выполнение работ современными комплексами путевых машин;
- оптимизация технологий ремонта и текущего содержания пути и доведение годовой выработки машинных комплексов до их проектной мощности;
- повышение мотивации и уровня оплаты труда при внедрении новых технологий и росте производительности труда.

Сокращение затрат непосредственно связано с эффективностью развития производства. Внедрение ресурсосберегающих программ в путевом хозяйстве без повышения технического уровня производства, за счет которого достижимо значительное сокращение эксплуатационных и трудовых затрат, не демонстрирует запланированного снижения себестоимости перевозок на железнодорожном транспорте.

На сегодняшний день существенной экономии затрат в путевом комплексе возможно достигнуть только посредством его развития за счет использования более эффективных технических средств, обновления методики управления расходами, совершенствования форм организации

труда и технологических процессов, включения интенсивных (качественных) факторов повышения экономической эффективности.

Введение на грузонапряженных участках модернизированного (усовершенствованного) пути с более продолжительным жизненным циклом, который позволит существенно снизить издержки — приоритетная задача путевого комплекса железных дорог.

В настоящее время «Положение о системе ведения путевого хозяйства», утвержденное распоряжением № 3212р от 31.12.2015 г., предусматривает реконструкцию или капитальный ремонт пути по прохождению 1100 млн.т. брутто. Для обеспечения роста межремонтных сроков, необходимо использовать материалы верхнего строения пути, такие как:

1. Рельсы мировых стандартов качества таких компаний, как «Nippon Steel» и «Voestalpine». Основным преимуществом закупки рельс «Voestalpine» — возможность транспортировки в РФ плетей длиной до 100м.

2. Стрелочные переводы, обеспечивающие конструктивную скорость движения пассажирских поездов по основному ходу до 250 км/ч и по боковому пути до 120 км/ч. Российские сталелитейные заводы готовы к производству данных проектов стрелочных переводов, в 2009 году они прошли все необходимые для ввода в эксплуатацию испытания.

3. Бесстыковой путь с рельсовыми петлями неограниченной длины, с полным исключением болтовых рельсовых стыков, включая стрелочные переводы. За счет использования бесстыкового пути снижаются эксплуатационные расходы на его содержание, расходы топлива и электроэнергии на локомотивную тягу, увеличиваются сроки между планово-предупредительными работами по обслуживанию пути. Возрастает уровень безопасности движения поездов за счет уменьшения дефектов и отказов технических средств. Несмотря на высокие показатели эффективности использования, существует ряд ограничений по его укладке таких, как климатические условия, кривые малого радиуса, неустойчивое земляное полотно. Решением проблемы в развитии бесстыкового пути на территории РФ может являться расширение полигонов укладки, в том числе, в кривых радиусом менее 350–300 метров с использованием шпал с повышенным сопротивлением сдвигу с заменой щебеночного балласта.

4. Долговечные пружинные рельсовые и необслуживаемые промежуточные скрепления. Эффективное использование данного типа конструкций возможно за счет перенятия зарубежного опыта и адаптирования под собственные условия эксплуатации.

5. Щебень повышенного качества, соответствующий проекту ГОСТ 7392–2014. Оздоровление земляного полотна на скоростных и грузонапряженных участках путем укладки щебня из более плотных горных пород позволит сократить расходы на текущее содержание пути.

Увеличению межремонтных сроков на высокоскоростных участках поспособствует адресное повышение

несущей способности основной площадки земляного полотна путем укладки подбалластных защитных слоев.

Поскольку при техническом усовершенствовании конструкции пути возрастает его надежность, следовательно, сокращается число отказов технических средств, требующих немедленного ремонта.

При производстве капитального ремонта, реконструкции пути и стрелочных переводов необходимо максимальное расширение использования технологии длительного закрытых перегонов. Данная технология высоко себя зарекомендовала на Западно — Сибирской железной дороге, на данный момент этим способом там производят более 85% капитальных ремонтов. К примеру, при реконструкции полигона протяженностью порядка 20 км, при переходе с технологии «окон» на «длительное закрытие» затраты рабочего времени сократились в 3,5 раза, экономический эффект составил более 16 млн.рублей. [4]

На участках с высокой грузонапряженностью и высокоинтенсивным движением поездов возможно использования «ночной» технологии ремонта пути.

Для сокращения затрат на текущем содержании пути необходимо вводить в эксплуатацию новые типы основных средств.

Способствовать росту производительности труда и повышению экономической эффективности путевого комплекса будет обновление парка путевых машин и средств диагностики. В связи с дальнейшим изменением технических и технологических характеристик средств диагностики пути, необходимо пересмотреть их количественное отношение в пределах дистанции пути и трудовые затраты на их эксплуатацию при обеспечении максимального уровня безопасности перевозочного процесса.

При разработке новой методологии управления затратами, в связи с технологическими изменениями в путевом хозяйстве, необходимо учитывать несколько существенных факторов:

- фактор учета затрат на содержание пути;
- фактор задержки и снижения участковой скорости поездов при производстве работ.

Новая система управления затратами путевого комплекса должна быть основана на применении информационных и ресурсосберегающих технологий.

Для корректного отражения расходов необходимым условием является разработка нового классификатора затрат, соответствующего целям управления.

В связи с новой методикой управления путевым комплексом, следует пересмотреть и усовершенствовать действующие нормативные положения по управлению эксплуатационными расходами, в частности:

1. Нормы расхода рабочей силы по текущему содержанию пути и искусственных сооружений;
2. Нормы расхода материалов и изделий на текущее содержание пути, планово-предупредительную выправку, ремонт пути и других устройств путевого хозяйства. [3]

Также в них необходимо включить следующие поправки:

1. В расчет норм трудовых и материальных затрат — показатель интенсивности использования железнодорожного участка;
2. Необходимость учета в большей степени износ пути;
3. Необходимо совершенствовать технологические нормативы в связи с внедрением модернизированных МВСП.

Сегодня мы находимся в состоянии, когда важно успевать впитывать вновь появляющиеся прорывные технологии, а значит, необходимы инструменты быстрого и эффективного изменения нормативных документов под новые технологии и уделять особое внимание развитию высокотехнологичной корпоративной культуры. Все это позволит успешно решить стратегические задачи ОАО «РЖД», поставленные перед холдингом «РЖД» на ближайшие несколько лет.

Литература:

1. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года. Распоряжение Правительства РФ от 17 июня 2008 г. № 877-р
2. долгосрочная программа развития ОАО «РЖД» до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 марта 2019 г. № 466-р
3. «Инструкция по текущему содержанию железнодорожного пути». Распоряжение ОАО «РЖД» от 29 декабря 2012 г. № 2791р.
4. «Концепция реформирования ремонтного комплекса путевого хозяйства ОАО »РЖД«: утверждена протоколом заседания совета директоров ОАО »РЖД» от 20 апреля 2007 г. № 8.
5. Прогрессивные технологии ремонта железнодорожной инфраструктуры// Современные технологии обеспечения безопасности на железнодорожном транспорте: Материалы II Всероссийской с международным участием научно-практической конференции студентов (17–18 марта 2015 г.) / Отв.ред.: У.М. Шереметьева. — Новосибирск: Издательство ГАОУ ДПО НСО НИПКиПРО, 2015. — 198 с.

Промышленное производство Брянской области

Новик Елена Сергеевна, студент

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

В статье изучается история развития промышленности Брянской области, анализируется динамика объёмов производимой продукции, динамика прибыли организаций промышленного производства, рассматриваются проблемы развития промышленности Брянской области и их решения.

Ключевые слова: *промышленность, промышленное производство, объём продукции, прибыль промышленных организаций, объём товаров, работ и услуг, динамика числа работников промышленного производства.*

Промышленность обеспечивает инновации, рост производительности труда и диверсифицированный экспорт, а также рост экономики. Помимо этого, уровень промышленного производства влияет на благосостояние страны или области: если продукция сложна и разнообразна, то благосостояние будет высоким.

В промышленность Брянской области входят автомобильные, арматурные, асфальтовые, кирпичные, машиностроительные, приборостроительные заводы, кондитерские и швейные фабрики, заводы по производству ликеро-водочной, молочной продукции, химических веществ, стали. Более крупными и экономически развитыми являются «БАЗ», «БМЗ», «Брянконфи», ПО «Бежицкая сталь», «Брянский электромеханический завод» («БЭМЗ»). [3]

Развитие промышленного производства Брянской области началось ещё в 1951 году, когда вся страна начала выполнение пятилетнего плана. Было завершено функционирование брянского паровозостроительного завода, а на смену ему пришёл брянский машиностроительный завод, функционирующий и по сей день. Нарастивали своё производство и бежицкий силикатный завод, который достиг объёма производства в 100 млн. штук кирпича в год, и сталелитейный, который поставлял литьё другим предприятиям. В 1950 году в Брянске был построен завод «Литий». В 1954 году был построен Рогнединский льнозавод. В посёлке Старь Чернятинский завод перешёл на производство светотехнических изделий. Шиферный завод увеличил объём производства более, чем в два раза. К 1960-м годам завод «Дормаш» начал изготавливать скреперы, бульдозеры, роторные экскаваторы и дорожную технику. [5]

Такими темпами производство Брянской области развивалось до тех пор, пока в начале 1990-х годов не начался период перестройки. В связи с проводимой в этот период экономической политикой объёмы промышленного производства постепенно начали снижаться. Это произошло вследствие снижения уровня государственного регулирования в различных отраслях экономики, в том числе и промышленного производства, а после распада СССР — в связи со значительным разрывом внутрихозяйственной кооперации и экономических связей в различных отраслях народного хозяйства.

Но с начала 2000-х годов промышленность начала возобновлять свою работу и развиваться. Это развитие

не всегда шло быстрыми темпами, но прирост объёма производства был. Также началось повышение качества выпускаемой продукции, рациональное использование ресурсов и капитала с целью сократить издержки. Наряду с этими действиями, начали чаще использоваться такие меры, как формальное обновление продукции с повышением цен на неё, упрощение технологии производства, что снизило качество продукции. Возникло затоваривание некоторыми неходовыми тканями, швейными изделиями. Началась погоня за импортными товарами.

В наши дни практически все из вышеперечисленных крупных предприятий Брянской области сохраняют свою производственную деятельность. Вместе с тем, в их деятельности произошли существенные структурные изменения. Так в значительной степени произошло обновление производственной базы (станки, оборудование, производственные линии), увеличилась производительность труда, изменился ассортимент выпускаемой продукции. Также произошло значительное сокращение количества работников данных предприятий. Изменение числа работников предприятий промышленного производства отражено на рисунке 1. [4]

Из рисунка видно, что количество рабочих в промышленном производстве со времён перестройки стало уменьшаться. Однако количество выпускаемой и реализуемой продукции понемногу увеличивалось. Это происходило благодаря модернизации производства, внедрению новых технологий, увеличению производительности труда. В итоге увеличился объём работы, выполняемой на производстве, а вместе с ним и объём производимой продукции. Объём отгруженных товаров собственного производства, объём работ и услуг, выполненных собственными силами по видам экономической деятельности, а также темпы роста и прироста этих объёмов представлены в таблице 1. [1], [2]

Прирост объёма реализуемой продукции повлиял на прибыль организаций промышленного производства. Рассмотрим динамику прибыли организаций по Брянской области за 2015–2017 года. Данные представлены в таблице 2. [1], [2]

Из анализа развития промышленности Брянской области следует, что, несмотря на нормальный уровень развития производства, проблемы у него всё же есть. Тако-

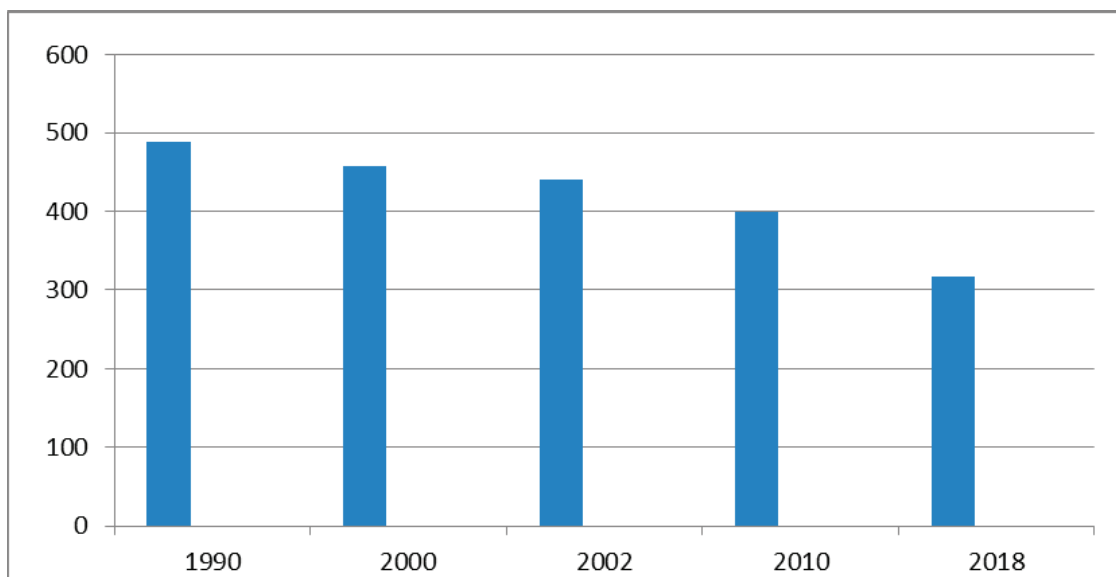


Рис. 1. Динамика числа работников промышленного производства Брянской области, тыс.чел.

Таблица 1. Объём отгруженных товаров собственного производства, объём работ и услуг, выполненных собственными силами по видам экономической деятельности

Год	Объём товаров, работ и услуг (млн.руб.)		Итого (млн. руб.)	Абсолютный прирост (млн.руб.)	Общие темпы прироста (%)
	Муниципальные районы	Городские округа			
2015	54109,4	117268,1	171377,5	-	-
2016	58213,9	113818,7	172032,6	655,1	0,4
2017	68207,3	118835,4	187042,7	15010,1	8,7

Таблица 2. Динамика прибыли организаций промышленного производства Брянской области

Год	Муниципальные районы (млн.руб.)	Городские округа (млн.руб.)	Итого (млн.руб.)	Темп прироста (%)
2015	149010,0	465317,7	614327,7	-
2016	163141,4	488785,3	651926,7	6,1
2017	190872,9	509185,7	700058,6	7,4

выми являются недостаток новых конструкторских идей для продвижения на рынок новых видов продукции, недостаточный экономический рост на внутреннем рынке, обуславливающий ограниченный спрос на производимую продукцию, в отдельных случаях — дефицит рабочих специальностей (токарь, фрезеровщик и т.п.), достаточно высокие цены на энергоносители и сырьё. Для решения этих проблем необходимо принятие соответствующих управленческих решений как на уровне Правительства РФ и федеральных министерств, так и на уровне региональных властей. Необходимо стимулирование труда конструкторов и разработчиков новой продукции, предоставление предприятиям производственной сферы дополнительных налоговых льгот и иных преференций, повышение престижности рабочих специальностей на производстве.

Таким образом, промышленное производство Брянской области играет важную роль в экономике как региона, так и страны в целом. Заводы и предприятия, функционирующие на территории Брянской области, постепенно увеличивают своё производство. Вследствие этого растёт прибыль промышленных организаций. Однако наряду с этим существуют некоторые проблемы. Одной из них является сокращение числа работников. Эта проблема может привести к сокращению объёма продукции или ухудшению её качества при неверном разделении труда. Поэтому проблемы, существующие в промышленном производстве, нужно решать. Ведь при наличии этих проблем промышленность в любую минуту может потерять свою конкурентоспособность, потерпеть крах. А без промышленности экономика страны и области в целом не сможет нормально развиваться.

Литература:

1. Муратова Н. А. Статистический сборник. Брянскстат, 2018. — 250с.
2. Муратова Н. А. Статистический сборник. Брянскстат, 2017—250с.
3. Ведущие отрасли промышленности [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://geo.bobrodobro.ru/8906>
4. Правительство Брянской области: промышленное производство [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.bryanskobl.ru/economy-forecast-until-2018/industry>
5. Развитие и обновление промышленного производства [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.kray32.ru/history20_05.html

Особенности формирования конкурентной стратегии торговой организации

Павлов Денис Николаевич, студент магистратуры
Южный институт менеджмента (г. Краснодар)

В статье анализируется роль формирования конкурентной стратегии торговой организации для получения конкурентных преимуществ. Рассмотрены основные виды конкурентной стратегии торговой организации.

Ключевые слова: торговая организация, конкурентная стратегия, торговая компания, конкурентная борьба, стратегия поставщика.

Актуальность проблемы формирования конкурентной стратегии торговой организации связана с общим экономическим развитием страны. С увеличением темпов экономических процессов происходит рост числа торговых организаций. В связи с этим усиливается конкурентная борьба и возникает необходимость разработки эффективной конкурентной стратегии.

В последнее время конкуренция в торговле принимает крайне жесткие формы. Наряду с ростом отечественной конкуренции на российский рынок выходят международные розничные сети, которые применяют агрессивные наступательные стратегии и планируют получить большую долю розничного рынка в крупных городах России.

Происходящие изменения приводят к осознанию того, что без грамотно сформированных стратегических конкурентных преимуществ ни одна торговая компания не может функционировать на рынке и выполнять основную функцию — получать прибыль.

Для укрепления позиции торговой организации на рынке применяется разработка и реализация конкурентной стратегии. При разработке конкурентной стратегии торговой организации необходимо учитывать существующие внешние факторы, оценку позиции торговой организации на рынке в данный момент и прогноз на перспективу, а также оценку ее внутренних факторов. [3]

Конкуренция в торговле представляет собой экономическое явление, определяющееся соперничеством интересов торговых организаций за покупателей, долю рынка, получение максимальной прибыли.

Таким образом, конкурентоспособность торговой организации характеризует возможность максимизировать потребности потребителей в товарах и услугах, способность адаптироваться к условиям меняющейся рыночной конкуренции. Торговая организация должна не только поддерживать высокую конкурентоспособность, но и постоянно увеличивать ее посредством формирования более эффективной конкурентной стратегии.

Разработка конкурентной стратегии включает в себя определение четких целей и задач, в которых заложена основа для создания политики компании. [3]

Для торговых компаний разработка конкурентной стратегии должна учитывать следующие факторы:

- слабые и сильные стороны развития предприятия при изменении окружающей среды;
- риски, с которыми постоянно сталкиваются торговая компания;
- рассмотрение прогнозов и предложений, отраженных в стратегическом планировании;
- отражение взаимосвязи экономической, финансовой и инвестиционной деятельности. [1]

В торговле выделяются две основные конкурентные стратегии деловых «поставщик» и «партнер». От выбранной стратегии зависит, сможет ли организация зарабатывать в условиях жесткой конкуренции. Для стратегии поставщика характерен большой объем производства, потребления, распределения и рекламы.

Однако в настоящее время стратегия поставщика теряет свою эффективность, настоящий успех торговая организация на рынке может достичь только по стратегии

«партнера». В этой стратегии торговая организация выбирает определенный сегмент рынка, где что-то может сделать лучше по сравнению с конкурентами. [2]

На первый план выходят субъективные, внутренние чувства и эмоции, которые сопровождают покупателей в процесс приобретения товаров и услуг.

Повышение привлекательности торговой организации при использовании стратегии «поставщика» достигается за счет увеличения объема обслуживания с предоставлением покупателям самого широкого списка услуг. Данная стратегия приводит к значительному увеличению важности сервиса в управлении деятельностью торгового

предприятия и увеличению удельного веса услуг в общем объеме продаж торговой организации.

Таким образом, главное значение в конкурентной борьбе торговой компании имеет разработка эффективной конкурентной стратегии, учитывающей внутренние возможности компании, характер ее взаимодействия с рынком ресурсов, уровень обслуживания покупателей при совершении покупок.

Следовательно, торговым организациям необходимо уделять повышенное внимание расширению ассортимента, использовать нововведения в обслуживании клиентов при проведении торговой деятельности.

Литература:

1. Гуськова И. В., Кузнецова И. Д. Стратегическое планирование коммерческой деятельности торгового предприятия // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2015. № 1 (41). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-planirovanie-kommercheskoy-deyatelnosti-torgovogo-predpriyatiya> (дата обращения: 04.05.2019).
2. Калинушкин В. С. Совершенствование конкурентных преимуществ в розничной торговле // Управление и экономика в XXI веке. 2017. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-konkurentnyh-preimuschestv-v-rozничной-torgovle> (дата обращения: 04.05.2019).
3. Костоглодов Д. Д., Хмелевской В. Г. Формирование маркетинговой стратегии компании // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2017. — Т. 39. — С. 2996–3000. — URL: <http://e-koncept.ru/2017/970926.htm> (дата обращения: 04.05.2019).

Сравнительный анализ американской, немецкой и японской моделей корпоративного управления

Полохова Надежда Андреевна, студент магистратуры;
Научный руководитель: Евсеева Марина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье рассматриваются модели корпоративного управления и их особенности. Проанализированы американская, немецкая и японская модели, также даны их характеристика, отличительные черты. В заключении выделены преимущества каждой системы.

Ключевые слова: корпоративное управление, корпорации, модели корпоративного управления, акционеры, совет директоров, инвесторы, ТОП-менеджеры

The article examines corporate governance models and their specific features. The American, the German and the Japanese models are analyzed, also their characteristics and distinctive features are given. In conclusion, the advantages of each system are emphasized.

Keywords: corporate governance, corporations, corporate governance models, shareholders, board of directors, investors, top managers

Корпоративное управление обеспечивает результативность деятельности наемных менеджеров и работу корпорации в интересах собственников и инвесторов, которые вложили в нее свои средства, соблюдение обязательств организации по отношению к правам заинтересованных лиц, рост стоимости капитала и достижение

максимального уровня прибыли [1]. На сегодняшний день существует три классические модели корпоративного управления:

1. Англо-американская (англо-саксонская);
2. Немецкая (европейская);
3. Японская (азиатская).

Каждой из них присущи свои как слабые, так и сильные стороны, свои особенности. Стоит отметить тот факт, что в рамках единой корпорации действует одна модель управления.

Каждая из них имеет свои характерные особенности, позволяющие провести сравнительный анализ:

В американской модели присутствует внешний мониторинг контроля за корпоративным управлением публичных компаний, где отстаиваются интересы акционеров. Более того, при американской модели корпоративного управления ТОП-менеджеры компаний имеют крайне высокие приви-

легии и могут действовать исключительно в своих личных целях [2, с. 29–35]. Ее главные особенности [3, 4, 5]:

1. Широко представлены аутсайдеры.
2. Роль рынка играет важную роль.
3. Права и обязанности участников рынка закреплены законодательно.
4. «Вход» и «выход» для инвесторов легкий.
5. Высокий уровень транспарентности компаний.
6. Высокая степень мобилизации личных накоплений через фондовый рынок.
7. Высокая стоимость привлеченного капитала.

Характеристики модели	Англо-американская модель	Немецкая модель	Японская модель
Система социальных ценностей	индивидуализм, свобода выбора	социальное взаимодействие и согласие	взаимодействие и доверие
Роль трудовых коллективов	пассивная	активная	активная сопричастность
Основной способ финансирования	фондовый рынок	банки	банки
Несоответствие информации	менеджмент	менеджмент, «домашний» банк	главный банк
Стоимость капитала	высокая	средняя	низкая
Перекрестное владение акциями	редко	часто	часто
Оплата менеджмента	высокая	средняя	низкая
Структура акционерного капитала	дисперсная	существенно собранная	собранная
Рынок капитала	высоколиквидный	ликвидный	относительно ликвидный

Рис. 1. Характеристики моделей корпоративного управления [4, 8]

Высшим органом управления в европейской модели является общее собрание акционеров, задачей которого является создание правления из управляющих, срок работы которых до 5 лет. Также, необходимо отметить, что по сравнению с американской моделью корпоративного управления, ведущую роль занимает не фондовый рынок, а коммерческие банки. При этом есть участие персонала в процессе управления компанией по модели системы кодeterminизации [2, с. 29–35]. Ее отличительными чертами являются [4, 5, 6]:

1. Банки являются долгосрочными акционерами корпораций.
2. По сравнению с американской моделью стоимость привлечения капитала здесь более низкая.
3. Инвесторы компании нацелены на долгосрочное развитие.
4. Устойчивость корпораций высокая.
5. Более высокая степень корреляции между фундаментальной стоимостью компании и стоимостью ее акций.
6. Более сложный «вход» и «выход» вложений инвесторов в компании (в сравнении с американской моделью).
7. Уровень прозрачности компаний невысокий.
8. Недостаточное внимание к миноритарным акционерам и их правам.

Формальные стороны структуры органов КУ в Японии аналогичны англо-американской модели, однако неформальные (практические) стороны их деятельности существенно различаются. Разного рода неформальные объединения в Японии (союзы, клубы, профессиональные

ассоциации) имеют особое важное значение. Особенности этой модели заключаются в следующем [4, 5, 7]:

1. Высокий процент банков и корпораций как акционеров.
2. Акцент на банковский и межкорпоративный контроль и представительство.
3. Стоимость привлечения капитала существенно низкая.
4. Компании нацелены на высокую конкурентоспособность.
5. Очень сложный «вход» и «выход» вложений инвесторов.
6. Доходности инвестиций уделяется недостаточное внимание.
7. Банковская форма финансирования доминирует.
8. Незначительное внимание к правам миноритарных акционеров и низкий уровень защиты их прав.
9. Система пожизненного найма

Таким образом, проводя сравнение моделей корпоративного управления, можно выделить следующие характеристики:

Таким образом, каждая модель корпоративного управления имеет свои особенности. Проанализировав и сравнив американскую, немецкую и японскую модели корпоративного управления, необходимо выделить следующие преимущества из каждой системы:

- работа с персоналом и корпоративной культурой в Японии;
- работа с инвесторами и акционерами в США;
- работа с управляющими и директорами в европейском регионе.

Литература:

1. Понятие корпоративного управления. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://psyera.ru/3707/ponyatie-korporativnogo-upravleniya> (дата обращения 24.11.18)
2. Воронцов П. Г. Классические модели корпоративного управления // Проблемы экономики и менеджмента. — 2015. — № 11 (51). — С. 29–35
3. Англо-американская модель корпоративного управления. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://psyera.ru/3660/anglo-amerikanskaya-model-korporativnogo-upravleniya> (дата обращения 24.11.18)
4. Камбаров Ж. Х., Акрамова С. С., Анализ современных моделей корпоративного управления // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. — 2016. — № 3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://jurnal.org/articles/2016/ekon14.html> (дата обращения 25.11.18)
5. Модели корпоративного управления. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/korporativnoe-upravlenie.html> (дата обращения 25.11.18)
6. Немецкая модель корпоративного управления. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://psyera.ru/3690/nemeckaya-model-korporativnogo-upravleniya> (дата обращения 25.11.18)
7. Японская модель корпоративного управления. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://psyera.ru/3749/yaponskaya-model-korporativnogo-upravleniya> (дата обращения 26.11.18)
8. Сравнительные характеристики моделей корпоративного управления. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://expert.ru/ratings/table_41474/ (дата обращения 26.11.18)

Анализ показателей экономической безопасности административно-территориальных образований Калининградской области

Солодухина Елена Дмитриевна, студент;
Захарова Виктория Алексеевна, кандидат юридических наук, зав. кафедрой
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В данной статье рассматриваются особенности экономической безопасности Калининградской области в связи с неравномерным развитием АТО.

Ключевые слова: Калининградская область, экономическая безопасность Калининградской области, экономическая безопасность АТО Калининградской области.

Калининградская область является уникальным регионом России с точки зрения своего территориального размещения, геополитического значения, природно-климатических условий и прочих факторов.

Удобная близость региона к развитым странам Европы и развивающееся приграничное сотрудничество имеют для хозяйства региона двоякое значение. С одной стороны, область быстрее, чем другие регионы получает из-за рубежа новые технологии и оборудование и быстрее осваивает их. С другой стороны, в силу этой близости многие сегменты экономики области находятся под большим конкурентным давлением со стороны экономик приграничных государств, что сдерживает их рост.

Такое неординарное положение региона ставит перед ним все более заметной проблему асимметричного развития по сравнению как с европейскими странами, которые уже на много лет опередили по социально-экономическому развитию Калининградскую область, так и с «материковой» Россией.

Проблема дифференциации регионов и административно-территориальных образований (АТО) внутри реги-

онов обусловлена совокупностью различных уникальных условий — географическим положением, климатом, природными ресурсами, численностью населения, инфраструктурой, нормативно-правовой базой и т.д.

В рамках исследований экономической безопасности региона проведен сравнительный анализ развития его АТО по социально-демографическим, производственно-хозяйственным и финансово-бюджетным показателям, которые традиционно применяются для оценки экономической безопасности регионов.

С 1 января 2019 года административно-территориальное деление области представлено двадцатью двумя городскими округами (ГО).

По совокупности показателей наиболее кризисная ситуация в 2017 г. сложилась в Краснознаменском, Неманском и Нестеровском ГО.

Например, в Неманском районе произошел спад по всем основным демографическим показателям (таблица 1). За последние 3 года здесь естественная убыль населения возросла в 2,6 раза, при этом миграционный отток увеличился в 3,7 раза.

Таблица 1. Демографические показатели Неманского ГО [4]

Показатели, чел	Год		
	2015	2016	2017
Средняя численность постоянного населения	19 953	19 792	19 459
Число родившихся	299	297	256
Число умерших	341	359	367
Естественный прирост (+), убыль (-)	-42	-62	-111
Миграционный прирост (+), убыль (-)	-95	-123	-352

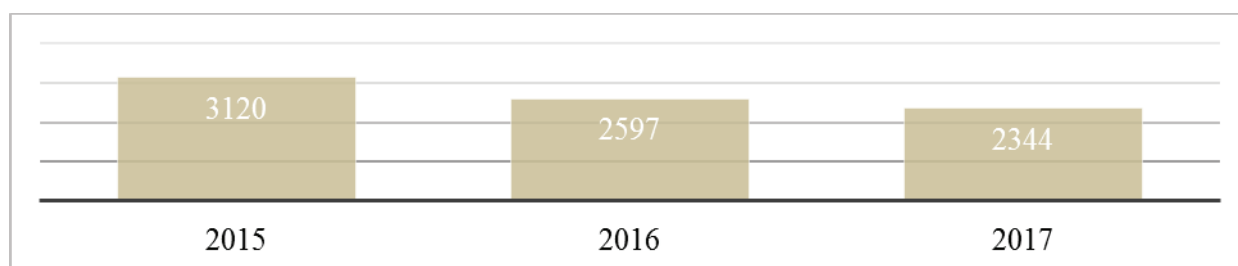


Рис. 1. Среднесписочная численность работников организаций в Неманском ГО, чел. [4]

Количество занятого в экономике населения в Неманском ГО за 3 года сократилась на 25% (рис. 1).

Следует, однако, отметить, что в 2010 г. в Неманском ГО был зафиксирован высокий миграционный приток — 16 человек на 1000 жителей. Таким образом, данный район занимал второе место в области (после Гурьевска) по миграционной привлекательности. Утрата миграционной привлекательности территории является

ярким свидетельством ухудшения состояния экономической безопасности АТО.

Проведенное исследование выявило много неожиданных фактов, которые идут в разрез с общим состоянием административно-территориальных образований. Например, Янтарный ГО, находящийся в непростой экономической ситуации, имеет самый высокий уровень средних зарплат в области — 40341 руб. (рис. 2).

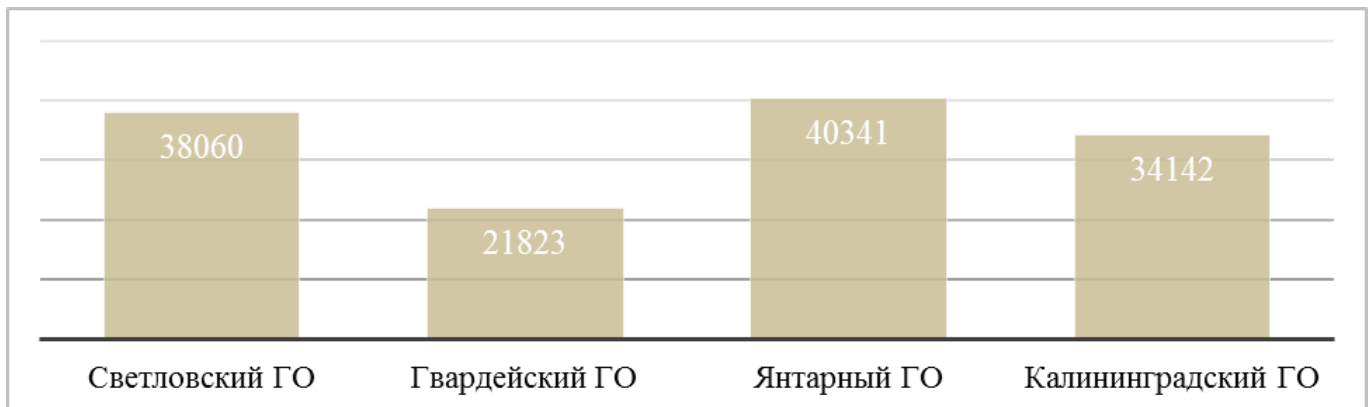


Рис. 2. Среднемесячная заработная плата работников организаций, (без субъектов малого предпринимательства) в 2017 г., руб. [4]

Второе место занимает Светловский ГО — 38060 руб., и на третьем месте Калининград — 34142 руб. Самый низкий уровень этого показателя отмечен в 2016 г. в Гвардейском ГО — 21823 руб. Зарплата в районах области в среднем на 35% ниже, чем в городских округах. Таким образом, дифференциация заработной платы по АТО Калининградской области достигает 200%.

Привлекательность тех или иных АТО Калининградской области определяется, в первую очередь, доступностью жилья и социально-экономическими условиями жизнедеятельности. Структура обеспеченности жильем в течение последних 10 лет заметно менялась (рис. 3).

Наибольший объем площади жилых помещений, введенной в действие за 2017 год, отмечен в Гурьевском, Зеленоградском, Светлогорском, Пионерском городских округах (рис. 4).

По обеспеченности жильем лидировал Гурьевский и Светлогорский ГО, обогнали областной центр по данному показателю в 2017 г. на 32,6%. Это объясняется активным строительством в данном районе и возможностью строительства жилья в относительно экологически благополучной и менее дорогой зоне.

Гурьевск продолжает развиваться — здесь приходится по 42,6 кв.м на человека (таблица 2). Аналогичного зна-

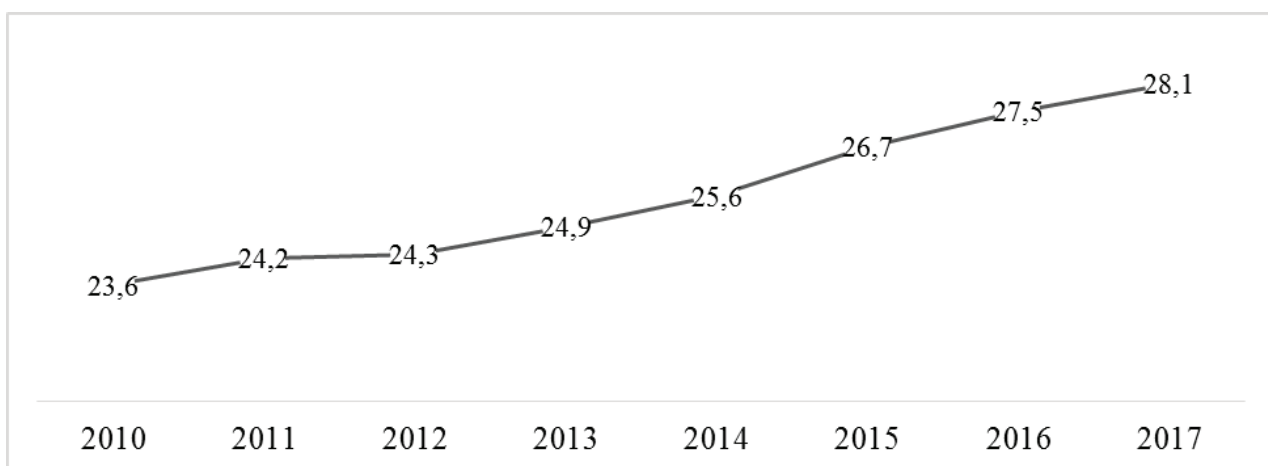


Рис. 3. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя в среднем по Калининградской области (кв.м) [4]

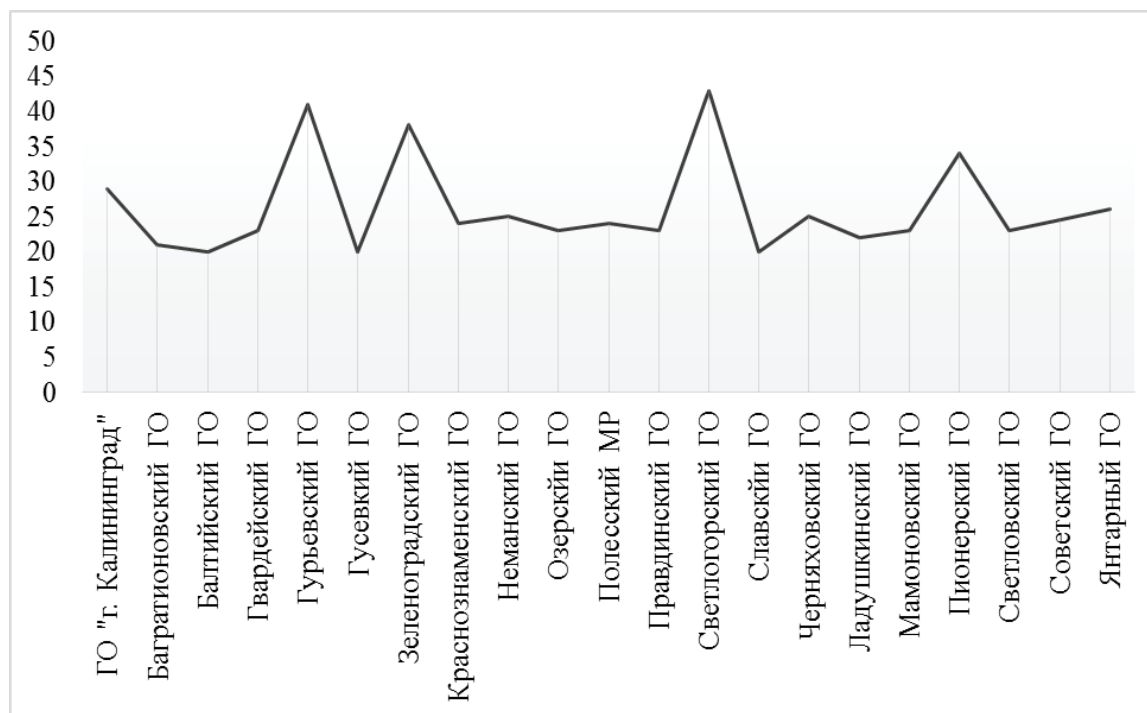


Рис. 4. Общая площадь жилых помещений, приходящая в среднем на одного жителя по АТО Калининградской области за 2017 год [6]

Таблица 2. Общая площадь жилых помещений в 2017 г., тыс. кв.м [4]

Городской округ	Численность населения, чел.	Площадь жилых помещений	
		тыс. кв.м	кв.м/чел.
г. Калининград	459 540	12 726	28,7
Гвардейский	29 231	641	22,2
Гурьевский	64 676	2 349	42,6
Гусевский	37 557	783	21,0
Мамоновский	8 247	182	22,9
Озерский	14 051	333	24,6
Пионерский	11 352	349	34,6
Светловский	29 049	656	23,0
Советский	40 486	990	25,1
Янтарный	6 438	171	29,8
Багратионовский	33 101	676	21,1
Балтийский	36 553	703	20,1
Зеленоградский	35 754	1 206	39,0
Неманский	19 075	470	24,8
Нестеровский	15 336	354	23,4
Полесский	18 461	417	22,9
Светлогорский	17 158	668	42,6

чения достиг Светлогорский ГО, обогнав областной центр на 32,6%. Следует отметить, что большой удельный вес нового жилья оказывается малодоступным для местного населения из-за высокой стоимости. Основными приобретателями выступают жители Москвы и Санкт-Петербурга. Почетное третье место занимает Зеленоградский ГО (39 кв.м/чел.), где жилье приобретают как жители области, так и переселенцы из других регионов России.

Оценка состояния экономической безопасности с точки зрения финансово-бюджетной составляющей свидетельствует о существенных различиях. Наиболее устойчивое положение в Калининграде и Светловском ГО, состояние которых оценивается как нормальное (таблица 3).

Разница состояния экономической безопасности АТО Калининградской области по финансово-бюджетному критерию оценивается в 400%.

Таблица 3. Исполнение местного бюджета АТО Калининградской области в 2017 г., млн рублей [4]

Городской район	Доходы	Расходы	Профицит (+), дефицит (-)
г. Калининград	29 195,9	29 113,8	82,1
Гвардейский	782,4	788,1	-5,7
Гурьевский	2 229,0	2 206,2	22,8
Гусевский	731,6	810,0	-78,4
Мамоновский	172,3	211,9	-39,6
Озерский	966,2	971,8	-5,6
Пионерский	324,8	339,4	-14,6
Светловский	1 397,6	1 333,7	63,9
Советский	1 107,5	1 136,8	33,7
Янтарный	192,2	200,2	-8,0
Багратионовский	860,3	882,0	-21,7
Балтийский	759,1	763,6	-4,5
Зеленоградский	1 114,3	1 060,0	54,3
Неманский	493,5	499,5	-6,0
Нестеровский	990,1	993,6	-3,5
Полесский	987,6	979,1	8,5
Светлогорский	578,1	536,1	42,0
Черняховский	1 038,2	1 034,3	3,9

Таблица 4. Дифференциация АТО по показателям экономической безопасности [3]

Критерий	Значение отклонения, %	
	2010	2017
Демографический	82,3	200
Социальный	150	200
Экономический	60,8	450
Финансово-бюджетный	90,4	400
Итого среднее отклонение по совокупности критериев	96	340

В таблице 4 представлена итоговая информация о степени дифференциации состояния экономической безопасности АТО Калининградской области и ее динамика за период с 2010—2017 гг.

Представленные данные свидетельствуют, что в среднем дифференциация между АТО в 2017 г. составляла 3,4 раза, и за последние 7 лет она возросла в 3,5 раза. Таким образом, состояние экономической безопасности Калининградской области по критерию «равномерность развития АТО» перешла из пороговой зоны в кризисную (пороговое значение показателя — 1,5, или 150%). Можно констатировать, что тенденция неравномерного развития АТО Калининградской области, которая в 2010 г. рассматривалась как потенциальная угроза, реализовалась.

В результате в регионе все больше АТО перестают быть привлекательными для жизни. Население перемещается в областной центр и близлежащие города — Гурьевск, Светлогорск, Зеленоградск. Безусловно, государство финансирует строительство инфраструктурных

объектов в рамках реализации «Федеральной целевой программы развития Калининградской области на период до 2020 года» [2], но, к сожалению, при отсутствии градообразующих производств ни физкультурно-оздоровительные комплексы, ни реконструированные системы водоснабжения, ни развитие туризма не являются достаточными условиями для сохранения и профессионального развития экономически активного населения в удаленных от Калининграда районах области.

Полученные результаты свидетельствуют о крайне неравномерном развитии городов и районов области, 45% из которых с точки зрения экономической безопасности находятся в кризисной и критической ситуации.

В ходе исследования была проведена оценка состояния экономической безопасности отдельных АТО. Результаты показывают необходимость гармоничного развития всех АТО для повышения уровня экономической безопасности Калининградской области учитывая их сырьевые, природно-климатические, геополитические, инфраструктурные возможности и специфические угрозы.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N6-ФКЗ, от 30.12.2008 N7-ФКЗ, от 05.02.2014 N2-ФКЗ, от 21.07.2014 N11-ФКЗ)
2. Постановление Правительства РФ от 07.12.2001 N866 (ред. от 02.03.2019) «О Федеральной целевой программе развития Калининградской области на период до 2020 года»
3. Приказ Минфина России от 15.11.2017 № 1029 «Об утверждении перечней субъектов Российской Федерации в соответствии с положениями пункта 5 статьи 130 Бюджетного кодекса Российской Федерации»
4. Ланская Т.М. Неравномерное развитие административно-территориальных образований как угроза экономической безопасности Калининградской области // Вестник балтийского федерального университета им. И. Канта. — 2017. — № 3. — С. 37–45.
5. Калининград в цифрах: краткий статистический сборник // Калининград в цифрах. URL: <http://kaliningrad.gks.ru> (дата обращения: 08.05.2019).
6. Правительство Калининградской области: официальный портал // Правительство Калининградской области. URL: <https://gov39.ru> (дата обращения: 01.05.2019).

Основные сферы теневой экономики и масштабы их развития в экономике Калининградской области

Солодухина Екатерина Дмитриевна, студент;

Научный руководитель: Черкашина Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В данной статье рассмотрены особенности социально-экономического развития Калининградской области и производится анализ теневого сектора экономики региона.

Ключевые слова: теневая экономика, неформальная экономика, Калининградская область.

Калининградская область, являясь самым западным регионом страны, занимает особое геополитическое положение среди регионов России и представляет собой особую экономическую зону. Эксклавное положение области по-разному отражается на экономической ситуации в регионе. С одной стороны, отдаленность от основной территории России препятствует ее связи с другими регионами и порождает немало сложностей. С другой стороны, соседство к промышленно развитым странам Европы может являться конкурентным преимуществом рынка, а также источником инвестиций и потенциальным рынком сбыта.

По уровню развития Калининградская область отстает как от общероссийских показателей, так и от показателей соседних стран. Так, например, в Калининградской области высока доля населения с доходами ниже прожиточного минимума. Этот факт представляет собой угрозу социальной стабильности в обществе и может выступать одной из основных причин развития теневых процессов в экономике региона. По оценкам экспертов, доля теневой экономики Калининградской области составляет от 40 до 95% (при уровне теневых секторов в российской экономике в 30–50%) [1].

Теневая экономика Калининградской области связана с такими факторами, как коррупция, уход от налогов, скрытая безработица, вывод капитала за рубеж, незаконная добыча янтаря, нарушения в сфере перемещения товаров за границу.

Говоря о теневом сегменте экономики Калининградской области и о ее проявлении в виде коррупции, можно сделать следующие выводы: согласно статистическим данным МВД РФ количество преступлений, связанных с получением и дачей взятки в Калининградской области сокращается, что является положительной тенденцией. Если рассчитать количество преступлений, связанных с получением и дачей взятки на 100 тысяч населения, то получаются следующие данные: в Калининградской области на каждые 100 тысяч человек приходилось 3,3 случая, связанных с дачей взятки и 2,1 случая, связанных с дачей взятки [3].

Среди мошеннических афер наиболее распространены являются преступления, связанные с присвоением чужого имущества и мошенническое завладение денежными средствами в коммерческих предприятиях, в большинстве случаев при проведении торгово-посреднических операций (48,7% от общего числа выявленных

экономических преступлений). Однако уровень преступных посягательств на государственные бюджетные средства сравнительно невысок. Большая часть преступлений связаны с присвоением подотчётных бюджетных средств путём оформления фиктивных документов об их расходовании и нецелевым использованием бюджетных активов путём изменения кодов их классификации и другими способами.

Оценивая масштабы нарушений налогового законодательства, важно отметить, что количество нарушений напрямую зависит от проводимой налоговой политики. При низких ставках налогов предпринимателям нет смысла уходить в тень, т.к. штрафные санкции по невыплаченным налогам в некоторых случаях могут многократно превышать материальную выгоду, полученную в результате ухода от налогообложения. Налоговые органы Калининградской области, подводя итоги о выполненной работе в 2017 году, сделали вывод, что за счет мероприятий налогового администрирования обеспечено дополнительное поступление в бюджет и социальные фонды свыше 9 млрд рублей [4]. В результате сотрудничества с силовыми структурами возбуждено 14 уголовных дел на общую сумму более 900 млн рублей.

Масштабы теневого сектора труда Калининградской области не отражены в официальной статистике. Однако, согласно данным Калининградстата, численность безработных среди трудоспособного населения Калининградской области (26,9 тыс. человек) превышает численность безработных, зарегистрированных в государственных центрах занятости (4,3 тыс человек) [2]. Следовательно, можно сделать вывод, что 16% трудоспособного населения области не имеет официального источника доходов. Данный факт позволяет полагать, что в области около 22,6 тыс человек устроены неофициально.

Особенно массовой формой теневой деятельности в Калининградской области является мелкая контрабанда. Специалисты считают, что в этот бизнес втянуто от 25 тыс до 100 тыс человек. Обычно контрабанду относят к криминальному виду деятельности. Однако в условиях Калининградской области, где большинство приграничных районов являются депрессивными, контрабандный провоз в сопредельные государства (особенно в Польшу) крепких спиртных напитков, сигарет, сахара, икры — практически единственный способ выживания для значительной части населения. Мелкая контрабанда в регионе представляет собой фактически своеобразную форму самозанятости и не воспринимается ее участниками как противоправное деяние. Это не асоциальное умышление, а скорее реакция населения на неспособность государства создать нормальные условия для его жизнедеятельности.

В Калининградской области статистика нарушений таможенного законодательства дает следующие данные: в период январь-декабрь 2018 года таможенными органами во взаимодействии с налоговыми органами проведено 796 проверочных мероприятий (в аналогичном пе-

риоде 2017 года — 897 проверочных мероприятий). Дополнительно начислено таможенных платежей, пеней и штрафов на общую сумму 4 млрд. 734 млн руб. (в аналогичном периоде 2017 года — 2 млрд. 687 млн руб.), взыскано — 2 млрд. 011 млн руб. (в аналогичном периоде 2017 года — 1 млрд. 554 млн руб.). Возбуждено 1131 дело об АП и 67 уголовных дел [5].

За 9 месяцев 2018 года Калининградской областной таможней возбуждено 16 уголовных дел, выявлено и пресечено 2907 административных правонарушений. Уголовные дела были возбуждены по фактам уклонения от уплаты таможенных платежей, совершенные в крупном и особо крупном размере, незаконного перемещения через таможенную границу Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС наркотических средств, прекурсоров, сильнодействующих и психотропных веществ в крупном и особо крупном размерах, а также по факту нарушения требований валютного законодательства РФ.

О сохранении и нарастании негативных тенденций в сфере экономики свидетельствуют данные о выведенных за рубеж капиталах. Согласно данным Федеральной таможенной службы, доля Калининградского частного капитала, вывезенного за границу составляет около 7% от российских объемов.

Особое внимание уделяется преступлениям в сфере рыбной промышленности. На территории Калининградской области бесперебойно реализуются мероприятия, направленные на предотвращение преступлений и соблюдение законодательства в сфере рыболовства и сохранения водных биологических ресурсов. Благодаря таким мероприятиям ежегодно выявляется огромное число преступлений в этой сфере.

Одним из первоочередных объектов контроля со стороны правоохранительных органов является отрасль нефтяной добычи. В результате проведенных мероприятий за 10 месяцев 2016 г. по линии ТЭК выявлено 118 преступлений, из них 60 были совершены в крупном и особо крупном размере. Сумма возмещенного ущерба составила более 45 млн руб.

Еще одним важным направлением теневой экономики является незаконная добыча янтаря. Фактически вся Калининградская область пронизана пластами «голубой земли», что составляет более 90% мировых запасов янтаря. К тому же, процесс добычи не столь затратный, поэтому велика степень соблазна легко приумножить уровень своих доходов. По данным правоохранительных органов, в 2014—2016 годы за незаконную добычу янтаря ежегодно привлекались к административной ответственности более тысячи граждан. При этом объемы конфискованного у нарушителей янтаря варьировались от 26 до 47 тысяч килограммов. Стоимость конфискованного в этот период янтаря оценивается в 3,8 миллиарда рублей.

Таким образом, можно сделать вывод, что теневая экономика Калининградской области имеет свои специфиче-

ские особенности, связанные в первую очередь с географическим положением (близость к морю, отделенность от территории России сухопутными границами иностранных государств, наличие природных ресурсов).

Литература:

1. Рыбасова М.В., Савина А.Б. Анализ масштабов развития теневой экономики в России // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам III междунар. науч. — практ. конф. — № 1(3). — М., Изд. «МЦНО», 2017
2. Официальный сайт государственной статистики по Калининградской области [Электронный ресурс] URL: <http://kaliningrad.gks.ru> (дата обращения 20.03.2019)
3. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <https://мвд.рф/> (дата обращения 24.02.2019)
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] URL: <https://www.nalog.ru> (дата обращения 24.03.2019)
5. Официальный сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс] URL: <http://customs.ru> (дата обращения 20.03.2019)

Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации

Ступакова Вероника Евгеньевна, студент;

Научный руководитель: Осипов Виктор Алексеевич, доктор экономических наук, профессор
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В данной статье рассматриваются проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации. Всем известно, что инвестиции являются очень важным фактором в успешном экономическом развитии страны. Поэтому разобраться в этой проблеме и найти пути ее решения является одной из первостепенных задач.

Ключевые слова: *иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, привлечение инвестиций, проблемы инвестирования.*

Stupakova. V. E., Student

Research supervisor: Osipov V. A., Doctor of Economic Sciences, professor
Vladivostok State University of Economics and Service

This article discusses the problems of attracting foreign investment in the economy of the Russian Federation. Everyone knows that investment is a very important factor in the successful economic development of the country. Therefore, to understand this problem and find ways to solve it is one of the primary tasks.

Keywords: *foreign investment, foreign direct investment, attracting investment, investment problems.*

Иностранная инвестиция — вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с ФЗ, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте РФ), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации [1].

Важность привлечения иностранного капитала в экономику Российской Федерации на сегодняшний день очевидна. Желание завоевать доверие на мировом рынке, добиться того, чтобы отечественное производство повысило свою конкурентоспособность, рвение к открытости экономики и к нежеланию оставаться безучастным в международном финансовом обмене — все это говорит о том, что есть необходимость в создании благоприятной среды для привлечения иностранных капиталовложений.

Отойдя немного в прошлое и рассмотрев развитие социалистических стран, следует заметить, что именно появление иностранных инвесторов, желающих и имеющих

возможность мобилизовать ресурсы для реструктуризации организаций, было одним из важных моментов для экономического роста в этих странах. В бывших социалистических странах, в связи с пониженным реальным спросом или вовсе с его отсутствием, активы казались не оцененными по достоинству — их стоимость на рынке, как правило, ниже стоимости по балансу. И вот тогда нужен приток иностранных капиталовложений так, как именно он в силах повлиять на ситуацию и поспособствовать значительному спросу на активы.

Основной проблемой является то, что в РФ у организаций нет средств из-за практически отсутствия финансирования из государственного бюджета, поэтому возникает потребность привлечения в страну иностранного капитала под видом инвестиций. Естественно, это только лишь на время облегчит положение, но не станет кардинальным решением проблемы и может в итоге привести к тому, что наша страна станет зависима от мировых держав.

Основной проблемой иностранных компаний является перенасыщение национальных рынков, и чтобы решить ее, им выгодно сотрудничать с Россией. Огромные возможности открываются при развитии взаимоотношений, к примеру, можно расширить масштабы своей деятельности и поддержать конкурентоспособность. Усиление позиций России как важной экономической платформы отразилось в росте интереса, проявляемого к ней западными транснациональными корпорациями (ТНК).

Объединение с компаниями, которые являются лучшими на западном рынке, должно привести к развитию экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, инновационных товаров и производственных технологий, человеческих ресурсов, управления качеством, ориентации на потребителя.

Можно выделить ряд проблем по привлечению иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации:

1) недостатки правового регулирования, в том числе проблемы усовершенствования законодательства об иностранных инвестициях в отношении гарантирования безопасности прибыли инвесторам [2];

2) частые изменения инвестиционного законодательства [2];

3) отсутствие практически действенного законодательства [2];

4) неразвитость банковской и налоговой систем и нестабильность рынка ценных бумаг [2];

5) отсутствие международного доверия к России как к заемщику [2];

6) экономическую нестабильность: резкое и долговременное снижение производственной деятельности [2];

7) нездоровую социальную обстановку, в том числе коррупцию и преступность [2];

8) отсутствие достоверной и своевременной информации о российском инвестиционном климате [2];

9) неразвитость инфраструктуры и связанные с этим трудности приобретения сырья и материалов [2];

10) неясность в разделении полномочий федеральных и местных властей [2];

11) неэффективную систему страхования [2].

Чтобы решить эти проблемы и добиться существенного качественного и количественного увеличения ПИИ (прямых иностранных инвестиций) стоит начать с того, что создать программу на государственном уровне в поддержку иностранных инвесторов, которая поспособствует привлечению иностранного капитала в страну.

Анализируя опыт прошлых лет, а также опыт зарубежных стран, ясно то, что одной такой программы будет мало. К необходимым мерам, помимо государственной программы, следует отнести такие, как:

1) создание реально действующей системы льгот для иностранных инвесторов в отдельных отраслях и регионах



Источники: база данных CEIC, расчёты Института «Центр развития»

Рис. 1. Динамика прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации, в млрд долл.

(в частности, создание реально действующих свободных экономических зон) [3];

2) четкое разграничение собственности между хозяйствующими субъектами, а также между федеральными и местными властными структурами [3];

3) создание стабильного экономического и внешне-торгового законодательства [3];

4) снижение налогового бремени и упрощение структуры налогов [3];

5) введение частной собственности на землю [3];

6) создание механизмов страхования иностранных инвестиций [3].

За последние несколько лет России стало очень сложно, конечно на это повлияла позиция нашей страны в конфликте Украины. На «нас» были возложены санкции, как в политическом, так и в экономическом

аспекте и, неудивительно, что это также отрицательно повлияло на инвестиционный климат. Сильный спад вложений произошёл в отрасли металлургического производства, в отрасли машиностроения. Это отражено на рисунке 1.

Важность привлечения иностранного капитала для Российской Федерации заключается не только в возможности увеличения спроса на реальные активы, скорее всего, для нас инвесторы как-бы привносят новую, другую культуру бизнеса, они являются некими «пришельцами из завтрашнего дня». В сравнении с отечественными инвесторами, которые ограничены правилами валютного регулирования, иной предпринимательской культурой, языком и потому ориентированных на работу в России, иностранные инвесторы значительно свободнее в выборе мест приложения своим капиталам.

Литература:

1. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 09.07.1999 N160-ФЗ (ред. От 31.05.2018) Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/c5051782233acca771e9adb35b47d3fb82c9ff1c/
2. Кулешова В. П. Регулирование инвестиционной привлекательностью регионов [Текст] / В. П. Кулешова, А. В. Рыцева // Перспективы инновационного развития АПК: материалы международной научно-практической конференции в рамках XXIV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс — 2014», Часть III — Уфа: Башкирский ГАУ, 2014-С.175—180.
3. Колбасникова А. В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России // Молодой ученый. — 2016. — № 26. — С. 315—318. — URL <https://moluch.ru/archive/130/35869/>

Анализ тенденций на рынке детских товаров

Харевич Елизавета Олеговна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

По данным на 2018 год «общий объем рынка детских товаров достигает 780,2 миллиарда рублей, при этом 208 миллиардов из них приходится на отечественную продукцию» — об этом говорит директор департамента развития промышленности и социально-значимых товаров Минпромторга Д. Колобов. По оценке Минпромторга,

43% рынка детских товаров составляют детская одежда и обувь, 24% — игры, игрушки и робототехника, 14% — санитарно-гигиенические и косметические средства, 8% — школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары, 3% — детская мебель и оставшиеся 8% — прочие детские товары, о чём свидетельствует таблица 1 [13].

Таблица 1. Структура рынка товаров для детей

Вид товаров	Процент каждого вида товаров на российском рынке
Детская одежда и обувь	43
Игры, игрушки и робототехника	24
Санитарно-гигиенические и косметические средства	14
Школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары	8
Детская мебель	3
Прочее	8

Согласно исследованиям Ассоциации индустрии детских товаров (АИДТ), 73% от 780,2 миллиардов рублей (или 570 миллиардов рублей) составляет объём рынка детских товаров в российских городах, где проживают более 100 тысяч человек. Жители тратят «почти треть этих денег на одежду (177 млрд руб.), еще четверть — на игрушки (137 млрд руб.). Чуть меньше занимают товары для новорожденных (130 млрд руб.). Десятая часть приходится на обувь (63 млрд руб.). И столько же — на остальные товары для детей» [1].

Что касается тенденций на рынке детских товаров, первая половина 2018 года характеризуется низкой инфляцией и ростом потребительской уверенности. Эксперт социологической маркетинговой компании NIELSEN Ж. Николаева пишет о том, что детская индустрия «увеличилась в спросе на 10% в натуральном выражении и на 6% в денежном выражении» [14].

Однако к концу 2018 года, по мнению президента Ассоциации предприятий индустрии детских товаров (АИДТ) А. Цицулиной, рынок уже можно охарактеризовать как нестабильный. А. Цицулина выделяет на рынке такие тенденции, как снижение рождаемости и снижение реальных располагаемых доходов населения и его платежеспособности. Последнее приводит к понижению покупательной способности и переходу к сберегающей модели потребления, а следовательно, к экономии на детских товарах [11].

Кроме того, согласно опросам ВЦИОМ, индекс потребительского доверия, показывающий, насколько определённый период времени благоприятен для крупных покупок населения, в среднем в 2018 году является достаточно низким и составляет 41,5% (минимальное значение — 40%, максимальное — 45%) [8].

Согласно исследованиям РБК по данным на 2018 год россияне тратят 85% своих доходов на покупку продуктов первой необходимости, соответственно, на свободные траты (в том числе, и на детские товары) у них остается только 15% доходов, что так же говорит о понижении покупательной способности.

Тем не менее, с точки зрения экспертов РБК, эти факторы не влияют на состояние рынка детских товаров: «либо снижается спрос, но клиент становится избирательнее, и поэтому все-таки покупает дорогие игрушки, либо спрос снижается незначительно, что компенсируется переключением потребителя на бюджетные товары» [10].

Руководитель отдела продаж «Яндекс.Маркета» Илья Коган также поддерживает эту позицию: «Все развлечения, которые имеют россияне — это забота о детях. Люди не могут больше регулярно покупать бытовую технику или электронику, у них нет средств, чтобы отремонтировать квартиру или поменять машину. Поэтому они замещают эти траты вложением в детей. Ведь желание тратить деньги не пропадает, а возможностей сейчас больше в этой категории. Потому, что средний чек тут всё-таки меньше, чем в мебели и других товарах» [3].

Директор по исследованиям детских рынков Ipsos Comcon Юлия Быченко подтверждает точку зрения о пе-

реключении потребителя на бюджетные товары. Она утверждает, что «в большинстве мамы стремятся найти товар по низкой цене. В зависимости от категории мы замечаем перетекание потока покупателей в крупные сети в поиске лучших ценовых предложений» [3].

По данным РБК, лучшие ценовые предложения и разнообразные программы лояльности можно найти в специализированных детских магазинах. Кроме того, они предлагают широкий ассортимент товаров для детей по низкой цене по причине «лучших условий при переговорах с поставщиками» благодаря своим размерам и предоставляют квалифицированную консультацию по интересующим товарам [12]. Поэтому по статистике именно они являются «самым популярным каналом продаж детских товаров» (82,1% россиян предпочитают их прочим магазинам с детскими товарами), и «обеспечивают 50% оборота детской продукции в стране» [9].

Безусловным лидером среди специализированных детских магазинов является «Детский мир», который включает в себя розничную сеть магазинов «Детский мир», сеть магазинов ELC и ABC, сеть товаров для животных «Зоозавр» и предлагает около 30 тысяч детских товаров, среди которых есть как одежда, обувь, детская мебель, продукты питания, так и игрушки, товары для творчества и активного отдыха. 70% детских товаров импортируются, оставшиеся 30% являются продукцией собственных торговых марок (СТМ) «Детского мира» (в основном, под СТМ выпускается одежда и обувь). Однако компания также разрабатывает товары для новорожденных, игрушки и товары для активного отдыха под собственными торговыми марками [4]. Согласно статистике, именно товары СТМ, как более качественные, являются более востребованными по сравнению с импортируемыми [2].

Что касается видения компании, миссией «Детского мира» является «создание национальной торговой сети, призванной обеспечить обществу цивилизованные условия для наиболее качественных, безопасных и перспективных инвестиций в подрастающее поколение»; целью — «стать национальным эталоном магазина с широчайшим ассортиментом качественных товаров для детей и подростков». Среди своих основных преимуществ для потребителей компания выделяет высокое качество обслуживания в магазинах и развитые каналы онлайн продаж, низкие цены (ниже среднего) и разнообразные программы лояльности, а также сезонные скидки и предложения [5].

Кроме того, в 2018 году «Детский мир» занял 88-е место в рейтинге Forbes «ТОП-200 крупнейших частных компаний», 126-е место в рейтинге журнала «РБК» «Крупнейшие компании России — ТОП-500» и 37-е место в рейтинге «ТОП-50 самых быстрорастущих компаний», а также 13-е место в рейтинге крупнейших российских розничных сетей INFOLine Retail Russia TOP-100 [5].

По словам А. Цицулиной, разрыв между безусловным лидером «Детский мир» и другими лидерами «значительно увеличился» за последние три года [11].

В таблице 2 представлены самые крупные торговые сети России и СНГ по выручке, занимаемой магазинами площади и количеству магазинов на начало 2018 года. Действительно, ПАО «Детский мир» занимает 1 место по

всем выше перечисленным параметрам: в 4 раза превышает ООО «Кораблик» по выручке и в 3 раза по числу магазинов и в 4 раза превышает «Дочки-сыночки» по занимаемой магазинами площади [15].

Таблица 2. Рейтинг самых крупных торговых сетей России и СНГ по выручке, занимаемой площади и количеству магазинов

Название торговой сети	Выручка, млрд руб.	Занимаемая магазинами площадь, тыс. кв. м.	Число магазинов, шт.
Детский мир	97	661	625
Кораблик	23,1	111,4	213
Дочки-сыночки	20,8	164,9	169
Бубль Гум	6,7	66	44
Rich Family	6	72	24

Однако, уже по данным за 2018 год, выручка ПАО «Детский мир» увеличилась на 14,3% до 110,9 млрд руб., торговая площадь магазинов составила 768 тысяч квадратных метров, а число магазинов — 743 штуки (количество магазинов «Детский мир» насчитывает 673 штуки, ELC и ABC — 66 штук — 56 и 10 штук соответственно, «Зоозавр» — 4 штуки), что говорит о ещё большем разрыве с другими торговыми сетями [5]. Помимо этого, «сопоставимые продажи сети по итогам года выросли на 4,3%, число чеков — на 6,9%, а размер среднего чека снизился на 2,4%». Это также может быть связано с тем, что сеть продолжает расширяться: за 2018 год были открыты 33 магазина в новых городах России и Казахстана и 77 магазинов в тех городах, где у сети уже были свои точки продаж [6].

По словам генерального директора «Детского мира» Чирахова В. С., «рынок может расти, может падать, но в любом случае детские товары должны где-то продаваться. В этом смысле наша задача — быть наиболее эффективным каналом в дистрибуции этих самых товаров» [2]. В связи с этим, в планах Компании на 2019 год

продолжить наращивать масштабы бизнеса: открыть не менее 80 магазинов сети «Детский мир», выйти на рынок Республики Беларусь, а также значительно улучшить уровень сервиса для всех каналов доставки онлайн-заказов, запустить обновленный интернет-магазин» [7].

Что касается планов на 2019–2022 годы, компания планирует открыть как минимум 300 магазинов не только в городах России, но и на территории Беларуси и Казахстана [7].

Итак, основными тенденциями на рынке детских товаров являются:

- понижение покупательной способности и переход к сберегающей модели потребления;
- снижение индекса потребительского доверия;
- переключение потребителя на бюджетные детские товары и их перетекание в крупные сети в поиске лучших ценовых предложений и программ лояльности;
- увеличение разрыва между «Детским миром» и другими крупными специализированными детскими магазинами и усиление позиции «Детского мира» на рынке детских товаров.

Литература:

1. Бизнес на рождаемости: как в России зарабатывают на детях // Udm-Info — информационный портал. URL: <https://udm-info.ru/news/economy/18-12-2018/biznes-na-rozhdaemosti-kak-v-rossii-zarabatyvayut-na-detyah> (дата обращения: 06.05.2019).
2. Владимир Чирахов («Детский мир») — о рынке игрушек, развитии за рубежом и новой сети «Зоозавр» // RETAILER.ru — Ежедневные коммуникации. URL: <https://retailer.ru/vladimir-chirahov-detskij-mir-o-rynke-igrushek-razvitii-za-rubezhom-i-novoj-seti-zoozavr-tezisy-iz-bolshogo-intervju-vedomostjam/> (дата обращения: 06.05.2019).
3. Детские товары в 2017 году: обзор рынка // Отраслевой портал детских товаров и игрушек. URL: https://kid-soboz.ru/article/detskie_tovaryi_v_2017_godu_obzor_rynka/ (дата обращения: 06.05.2019).
4. Детский мир: Доля СТМ в категории одежды и обуви составляет 70% // Информационный портал о контрактном производстве и СТМ. URL: <http://www.plabel.ru/detskiy-mir-stm/> (дата обращения: 06.05.2019).
5. «Детский мир» — о компании // «Детский мир» — магазин детских товаров. URL: http://corp.detmir.ru/about/about_us/ (дата обращения: 06.05.2019).

6. «Детский мир» отчитался о выросшей до 110,9 млрд рублей годовой выручке // РБК — информационное агентство. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5c40423e9a7947c882e72743> (дата обращения: 06.05.2019).
7. «Детский мир» планирует открыть 80 магазинов в 2019 году // Финансовые новости на Trtf.ru. URL: <https://trtf.ru/detskiy-mir-planiruet-otkryt-80-magazinov-v-2019-godu-20190117-095256/> (дата обращения: 06.05.2019).
8. Индекс потребительского доверия // ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=420> (дата обращения: 06.05.2019).
9. Каждый второй рубль родители тратят в специализированных детских магазинах // РБК — информационное агентство. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/10157/> (дата обращения: 06.05.2019).
10. Метаморфозы спроса на рынке детских игрушек // РБК — информационное агентство. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/32/> (дата обращения: 06.05.2019).
11. На детском рынке сейчас идут «недетские» игры // Информационный портал «Канцелярское Дело». URL: <http://delo-st.ru/intervyu/na-detskom-gynke-sejchas-idut-nedetskie-igry.html> (дата обращения: 06.05.2019).
12. На рынке детских игрушек наблюдается восстановительный рост // РБК — информационное агентство. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/10127/> (дата обращения: 06.05.2019).
13. Объем рынка детских товаров растет за счет новорожденных // Таможня для всех — информационный портал. URL: <http://www.tks.ru/reviews/2018/09/26/02> (дата обращения: 06.05.2019).
14. Тенденции на рынке детских товаров в России // Отраслевой портал детских товаров и игрушек. URL: https://kidsoboz.ru/news/tendentsii_na_rynke_detskih_tovarov_v_rossii/ (дата обращения: 06.05.2019).
15. Топ-10 магазинов детских товаров // MarketMedia — онлайн СМИ для бизнеса. URL: <https://marketmedia.ru/media-content/top-10-children-s-goods-shops/> (дата обращения: 06.05.2019).

Современные тенденции продвижения beauty-брендов в социальных сетях

Хмелевская Вера Олеговна, студент магистратуры
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Modern tendencies of beauty brands promotion in social networks

Khmelevskaya Vera, student
Russian State University for the Humanities

Социальные сети в настоящий момент являются одним из наиболее эффективных бизнес-инструментов. С помощью социальных сетей можно продавать, привлекать целевую аудиторию, выстраивать диалог с потребителем, отстраиваться от конкурентов и даже управлять репутацией бренда. Основным инструментом привлечения аудитории в социальных сетях — это визуальный контент, что делает их действительно удобной и при правильном использовании недорогой площадкой для продвижения бьюти-брендов. Однако, по той же причине конкуренция среди различных компаний данной сферы растет с каждым днем.

Наиболее популярными площадками для взаимодействия среди российских пользователей являются Instagram, Vkontakte (ВКонтакте), Facebook и Youtube. Как правило, большую активность в социальных сетях демонстрируют девушки и женщины в возрасте от 17 до 40 лет. Они обходят мужчин и по активности, и по количеству зарегистрированных. Особый интерес у женской половины населения вызывает Instagram. Инстаграм (Instagram) — это бесплатная программа, предназначенная в основном для того, чтобы делиться своими фотографиями. Таким образом, одной из самых эффективных площадок для

продвижения бьюти-брендов можно назвать именно Инстаграм. Однако, при выстраивании стратегии взаимодействия с потребителями, важно учитывать и другие социальные сети [6, с. 75].

Для того, чтобы выделиться на фоне конкурентов и заинтересовать потенциального покупателя, нужно знать наиболее перспективные SMM-тренды и уметь их использовать. В данной статье рассматриваются основные тренды маркетинга в социальных сетях 2019 года применительно к сфере красоты.

Первый тренд, который набирает обороты последние несколько лет — реклама у лидеров мнений. Блогеры с миллионной аудиторией сейчас сильно завышают цену на свои услуги, и кроме того, среди их подписчиков тяжело выделить свою целевую аудиторию. Таким образом, за продвижением своих товаров и услуг SMM-специалисты все чаще обращаются к так называемым «микро-инфлюенсерам», имеющим примерно 50–150 тысяч подписчиков. Более того, аудитория менее популярных блогеров более лояльна, и действительно доверяет их рекомендациям. По данным интернет портала VC.RU, в прошлом году Федеральная торговая комиссия США разослала

около 100 писем-предупреждений, в которых просила самых известных лидеров мнения четко указывать в каких отношениях они находятся с брендами, о которых пишут. Другими словами, как в СМИ, обозначать рекламный контент [4]. К блогерам с небольшой аудиторией это пока не имеет отношения, и таким образом, выгодно покупать рекламу именно у них. При размещении подобной рекламы необходимо верно определить аудиторию: возраст, пол, социальный статус и место жительства большинства подписчиков выбранного блогера должны совпадать с целевой аудиторией продвигаемого бренда.

Также особенностью SMM в 2019 году являются рассылки сообществ в Вконтакте. Новая функция вышеописанной социальной сети действует по тому же принципу, что и email-рассылки, только письма приходят в личном сообщении. Как показывают маркетинговые исследования, более 90% пользователей открывают такие сообщения, в то время как письма email-рассылки читают только 60%. Подобная функция также помогает наладить диалог с клиентом, так как еще 20% пользователей склонны отвечать на подобные сообщения и делиться своим мнением. [9]. С точки зрения продвижения бьюти-бренда, рассылка Вконтакте — отличный инструмент для оповещения об акциях, розыгрышах и новинках, а также получения обратной связи.

Следующим трендом 2019 года является интерактивный контент. Социальные сети прочно закрепились в нашей жизни, и в среднем человек заходит на различные платформы от одного до десятков раз за день. Контент, предназначенный исключительно для одностороннего потребления уже не может завлечь пользователя. Новый тип контента предполагает активное участие подписчиков. Для вовлечения аудитории можно использовать викторины, тесты, опросы. Таким образом, бренд будет ассоциироваться с удовольствием, полученным от игры, и более вероятно, что такой контент быстрее распространится [10, с. 175]. В бьюти-сфере варианты интерактивного контента отличаются большим разнообразием: подойдут тесты на тип лица или фигуры, викторины на знание брендов и стилей, и в целом, любая тема, пересекающаяся темой бренда и интересная для целевой аудитории, приведет к большей узнаваемости, вовлеченности аудитории и, в итоге, к новым клиентам.

Непосредственно для бьюти-брендов актуально использование Highlights Stories («Ключевые моменты»). Инстаграм довольно часто внедряет новые инструменты и корректирует существующие. Так, в интересах пользователей формат «сториз» (stories) был неоднократно изменен и дополнен. Из контента «в моменте» они перешли в статичный формат с возможностью разделить их по категориям и закрепить на странице. Теперь пользователь может сразу найти то, что ему интересно, например, зайдя на страницу салона красоты, можно сразу перейти к прайсу или к примерам работ, не перелистывая все фото, в поисках нужных. А владелец страницы может увидеть список всех взаи-

модействовавших с конкретной публикацией и вступить с ними в диалог, таким образом увеличивая вероятность приобретения новых лояльных клиентов [2, с. 51].

В России Инстаграм недавно запустил новый инструмент — товарные метки, который имеет большое значение для продвижения компаний в социальных сетях. «Shopping Tags» — это специальный тег, кликнув на который, пользователь переходит на страницу товара, где есть фотографии, описание, указана стоимость и дается ссылка на сайт компании. Предоставление комплексной информации позволяет ускорить процесс покупки. [4].

Летом 2018 г. начала работать платформа IGTV (Instagram Television). Для части пользователей, как правило, популярных и имеющих сотни тысяч подписчиков, стала возможной запись или загрузка видео длиной до 60 минут. Большинству аккаунтов можно загружать видео до 10 минут, однако, уже это открывает новые перспективы. В настоящий момент сервис находится в тестировании [5]. В связи с тем, что это принципиально новый инструмент, важно успеть занять нишу на данном этапе. Для бьюти-брендов актуально показывать своим пользователям видео с модных показов, мастер-классы по тому виду услуг, который они оказывают, или, например, брать интервью у известных людей, имеющих отношение к бренду.

Тем не менее, если речь не идет о новой функции, описанной выше, не стоит использовать слишком длинные видео в качестве контента в новостной ленте. Большую популярность приобретают лаконичные ролики, где мастер подробно показывает, как делается, например, один вид дизайна ногтей или коррекции бровей. Потребление контента в сети ускоряется, и пользователи более лояльны к тем, кто может предоставить необходимую информацию за более короткий промежуток времени [8].

Видеоконтент быстро набирает популярность. Уже сейчас он занимает большую долю интернет-трафика. Таким образом, компаниям, блогерам и брендам необходимо больше внимания уделять созданию качественных видеороликов разных форматов — от «сториз» до «IGTV».

За последние несколько лет для потребителей стало важно, у кого именно они покупают ту или иную услугу или товар. В сфере интернет-маркетинга в целом сейчас очень распространено ведение отдельных страниц владельца бизнеса, основателя или директора. Подобный подход вызывает у подписчиков больше доверия к продукту, чем в случаях, когда бизнес «обезличен». При внедрении данного тренда необходимо, во-первых, соблюдать границы — то есть однозначно показывать свою жизнь и делиться мыслями, но в то же время, слишком личные или эмоциональные посты могут вызвать отторжение у публики. Во-вторых, необходимо удостовериться, что собственник компании на своих страницах транслирует те же ценности, что и сама компания [10, с. 213].

Появление все новых и новых инструментов продвижения в социальных сетях, с одной стороны, значительно упрощает коммуникацию с существующими и поиск потенциальных клиентов. С другой стороны, чем более

сложными и комплексными становятся сами социальные сети — тем более сложной и комплексной должна становиться стратегия бренда. Например, в начале этого пути нужно было всего 3 касания для того, чтобы получить потенциального клиента, а сейчас потребитель должен получить информацию уже из 5 разных источников. Сейчас необходимо подбирать подходящие для продвигаемой сферы площадки и направлять именно на них максимум усилий. Более того, в комплексе обязательно должны быть учтены СМИ, мессенджеры, контекстная реклама и другие интернет источники [7]. Разные сферы бизнеса требуют разного подхода. Так, недвижимость продается через блоги и аналитический контент в фейсбуке, а для любой компании в индустрии моды и красоты актуально в первую очередь присутствие в сети Инстаграм [10, с. 306].

Таким образом, современные тенденции продвижения бьюти-брендов включают в себя:

- Работу с микро-инфлюенсерами. Для бьюти-брендов очень важно аккуратно подбирать целевую аудиторию, ведь точное попадание может обеспечить конверсию из просмотров в продажи 50–60%;

- Рассылки с розыгрышами, новостями и акциями «Вконтакте»;

- Интерактивный контент, тесты на определение типажа или подходящих продуктов;

- Выведение в «Ключевые моменты» таких рубрик как «Прайс-лист», «В наличии», фото-подборка образов от покупателей с использованием продукции. Использование shopping tags;

- Качественный видео-контент о продукции, полезный для потребителей. Использование IGTV наиболее актуально сейчас, так как ниша в России еще не занята;

- «Очеловечивание» бренда. Необходимо показывать на страницах компании ее основателя, давать подробности его жизни, мыслей и идей. Люди покупают у людей лучше, чем у компаний.

- Необходимо помнить, что, хотя комплексная стратегия присутствия в соцсетях важна, основной инструмент именно для бьюти-брендов — это Инстаграм, так как в данной соцсети наиболее ценен визуальный контент и большая часть аудитории — женщины.

Литература:

1. «Про СММ» <http://www.pro-smm.com/> — № 1 «Бренд-аналитик» <http://blog.br-analytics.ru> — № 2
2. Instagram для бизнеса. М.: Ingate, 2017. 83 с.
3. Instagram: эффективное продвижение от А до Я. М.: Ingate, 2014. 38 с.
4. Интернет-портал VC.RU: электронный источник. URL: <https://vc.ru/> (дата обращения: 30.04.2019)
5. Кей Ю. Как прокачать Instagram, чтобы все пришли в ваш салон // SNC: Интернет-журнал. 2018. URL: <http://www.sncmedia.ru> (дата обращения: 08.03.2019)
6. Савельева В. А. Современные тенденции продвижения услуг в beauty-сфере // Молодой ученый. — 2018. — № 2. — С. 74–77. — URL <https://moluch.ru/archive/188/47775/> (дата обращения: 09.03.2019).
7. Сенаторов А. «Бизнес в Instagram. От регистрации до первых денег» // — 2017 — № 4
8. Тажетдинов Т., Мрочковский Н. «Как стать первым на YouTube. Секреты взрывной раскрутки» // — 2013. — № 5
9. Трухина А. М. Как продвигать салон красоты // Маркетинговый сервис SMMplanner: Интернет-блог. 2017. URL: <https://smmplanner.com/blog> (дата обращения: 01.07.2018)
10. Халилов Д. Р. Маркетинг в социальных сетях. М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2013. 385 с.

Оценка уровня экологической безопасности Калининградской области

Черкашина Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Нагаева Антонина Маратовна, студент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В данной статье даётся оценка уровню экологической безопасности Калининградской области.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологическая безопасность региона, оценка уровня экологической безопасности Калининградской области.

Экономическая безопасность региона состоит в возможности и способности её в экономике региона поэтапно улучшить качество жизни населения на уровне общепринятых стандартов, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз при оптимальных затратах всех видов ресурсов, а также обеспечить соци-

ально-экономическую и общественно-политическую стабильность региона. Следовательно, экологическая безопасность региона тесно связана с экономической безопасностью региона и направлена на защиту окружающей среды региона от внешних и внутренних угроз [3].

Экологическая безопасность региона оценивается при помощи показателей, определяющие состояние экологической ситуации: степень разрушения природных экосистем; состояние некоторых элементов окружающей среды (воздуха, воды, почвы, живые организмы); масштабы выбросов загрязняющих веществ; участки деградированных земель; тенденция заболеваемости в регионе; экономический ущерб от загрязнения.

Калининградская область — самый западный регион РФ, полностью отделённый от территории страны. Площадь области составляет 15 125 тыс. км² или 0,1% территории РФ. В области в последние годы большое внимание уделяется охране окружающей среды и решению экологических проблем региона и Балтийского моря [4].

Калининградская область занимает 60 строчку из 85 в экологическом рейтинге российских регионов на расчётный период 01.12.2018—28.02.2019. Первую строчку занимает Тамбовская область, за ней следуют Республика Алтай и Алтайский край. Москва и Санкт-Петербург также вошли в десятку самых благополучных регионов. Хуже всего дела с охраной окружающей среды обстоят в Свердловской и Челябинской областях, которые занимают последние строчки в экологическом рейтинге [5].

Однако экология данного региона РФ далеко неидеальна. Негативные воздействия антропогенного и техногенного характера привели к ухудшению состояния атмосферы, гидросферы, литосферы, биосферы, к скоплению объёма твёрдых бытовых и производственных отходов, к разрушению естественных ландшафтов из-за добычи полезных ископаемых и т.д. [6].

Воздух Калининградской области загрязнён неравномерно. В наибольшей степени сильное загрязнение атмосферы наблюдается в таких промышленно развитых городах, как Калининград, Балтийск, Неман, Советск, Светлый и Черняховск. Ежегодные выбросы с промышленных предприятий в атмосферу составляют более 2000 т в год. Последствие загрязнения воздуха — в области уровень заболеваемости туберкулезом выше, чем в среднем по РФ. В 2017 г. качество воздуха в Калининградской области немного улучшилось и остается несколько ниже уровня загрязнения в целом по стране. Доля проб атмосферного воздуха с превышением ПДК составила 0,6% (в 2016 г. — 0,9%), показатель по РФ в 2017 г. — 0,87%.

Основными источниками загрязнения атмосферного воздуха на территории являются автотранспорт, предприятия, ЖКХ, электроэнергетики, машиностроения, судостроения и судоремонта, мебельной, строительной и пищевой промышленности. Вклад автотранспорта в суммарный выброс вредных веществ в последние годы составляет 80–90%.

Загрязнение рек, озёр и заливов в регионе, также спровоцировано функционированием промышленных и сельскохозяйственных организаций. Наиболее часто встречающиеся загрязнители — это органические вещества, нефть и нефтепродукты, а также систематические

несанкционированные сбросы сточных вод и захламление водоёмов бытовыми отходами. Из-за загрязнения гидросферы области уменьшается концентрация кислорода в воде, что ведёт к обеднению растительного и животного мира.

Утилизация твёрдых промышленных и бытовых отходов — один из важных вопросов экологии региона, которому активно уделяется внимание. На 01.01.2017 в области количество объектов размещения (хранения и захоронения) отходов составляло 8, из них 6 — объекты хранения отходов и 2 — полигоны захоронения твердых коммунальных и промышленных отходов.

Почва области загрязняется по причине множества несанкционированных свалок твёрдых бытовых отходов. Сельское хозяйство наносит удар по почве: иррациональное применение различных удобрений отравляет землю, беспорядочные работы по улучшению плодородия земель путём их осушения или орошения провоцируют затопление и заболачивание низменностей.

Природные ландшафты региона страдают по причине частых лесных пожаров, активной человеческой деятельности по добыче полезных ископаемых карьерным способом и посредством бурения скважин (добывают янтарь, торф, песчано-гравийные смеси). Всего 10% карьеров подвергаются обрабатыванию, остальные 90% забрасываются.

Благоприятный климат и богатая природа Калининградской области послужили благодатной почвой для развития сельского хозяйства. Площадь сельскохозяйственных и пахотных угодий составляет 55% от общей территории региона. Уровень сельскохозяйственных земель в области в 2 раза превышает среднероссийский. Но плохо организованная экономическая деятельность населения приводит к быстрой деградации сельскохозяйственных и пахотных угодий — в результате каждый год 2% земель перестают эксплуатироваться из-за неплодородности. Эти земли утрачиваются не только как пашни, пастбища, но и как природные ландшафты.

Калининградская область богата видовым составом фауны и флоры. Млекопитающих и птиц насчитывается 321 вид, из них 54 являются редкими и исчезающими видами.

Закон Калининградской области от 21.06.1999 № 133 «Об экологической политике в Калининградской области» устанавливает правовую базу экологической политики в области в целях создания благополучной окружающей среды, обеспечения правильного употребления природных ресурсов и охраны здоровья жителей в интересах нынешнего и будущего поколений на основе Конституции РФ [1].

Закон предусматривает [2]:

— приоритет экологического законодательства и обеспечение правового регулирования перехода к устойчивому развитию, использование бюджетного и налогового законодательства в качестве экономических рычагов экологизации производительных сил;

- усовершенствование процедуры принятия экологически важных решений за счет развития негосударственной и общественной экспертизы;
- поддержание развития экологического образования, воспитания экологических знаний, формирования нового мировоззрения людей;
- усиление экологических проектов законов Калининградской области, связанных с упорядочиванием отношений в сфере природопользования, экономики, об-

щественной жизни и иных отношений, оказывающих влияние на среду обитания.

Таким образом, проведя оценку уровня экологической безопасности региона, и, оценив показатели для повышения состояния экологической безопасности, видно, что экология в области улучшается. Однако имеются ещё много нерешённых вопросов, которые необходимо решить для улучшения качества окружающей среды и сделать регион «чистым».

Литература:

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ // Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, № 31, ст. 4398.
2. Закон Калининградской области от 21.06.1999 № 133 «Об экологической политике в Калининградской области» (с изменениями от 29.11.2005, 18.01.2008, 22.12.2008).
3. Куценко В. В., Сидоренко С. Н., Любинский В. С., Гурова Т. Ф., Любинская Т. В. Обеспечение экологической безопасности — важнейший элемент национальной безопасности РФ: учебное пособие. — М.: РУДН, 2016.
4. Государственный доклад «Об экологической обстановке в Калининградской области в 2017 г.», интернет-изд., 2018 [Электронный ресурс] // URL: [https://minprirody.gov39.ru/upload/iblock/f48/государственный доклад 2017 МПП КО.pdf](https://minprirody.gov39.ru/upload/iblock/f48/государственный_доклад_2017_МПП_КО.pdf).
5. Экологический рейтинг регионов РФ, интернет-изд., 2018–2019 [Электронный ресурс] // URL: http://greenpatrol.ru/sites/default/files/press/ekologicheskiy_reyting_-_zima_2018-2019.pdf.
6. Экология Калининградской области, интернет-изд., 2017 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.dishisvo-bodno.ru/ekologiya-kaliningradskoy-oblasti.html>.

STEP-анализ отрасли ресторанного бизнеса

Шакина Виктория Олеговна, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

Ключевые слова: внешняя среда, общее внешнее окружение, развитие предприятия, STEP-анализ, PEST-анализ, ресторанный бизнес, общественное питание.

Важным шагом исследования сферы деятельности предприятия является анализ его внешней среды (STEP-анализ), представленный в таблице 2. Посредством данного инструмента реализуется возможность исследовать влияние факторов внешней среды на отрасль, в которой функционирует предприятие. Для проведения анализа чаще используют 4 области внешнего окружения: экономическую, политико-правовую, научно-техническую и социальную. Анализ выполняется по

схеме «фактор — предприятие». Результаты анализа сводятся в матрицу, подлежащим которой являются факторы макросреды, сказуемым — сила их влияния, оцениваемая в баллах, рангах и других единицах измерения [3].

В данной работе проведен анализ внешней среды для предприятий общественного питания 1-го класса как самого распространенного [1]. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1. Результаты STEP-анализа

Код реакции	Количество повторений	Содержание реакции
P1	2	Уменьшение затрат на реализацию
P2	3	Внедрение спектра новых услуг или продуктов, не имеющих аналогов у конкурентов
P3	3	Развитие предприятия
P4	2	Тщательный контроль качества производимой продукции

Таблица 2. STEP-анализ отрасли ресторанного бизнеса

Область общего внешнего окружения	Фактор общего внешнего окружения	Текущее значение фактора (2018 год)	Предполагаемое изменение фактора (2019 год)	Угроза/ Возможность для предприятия	Стратегическая реакция на изменение фактора	Код реакции
Экономическая область	Уровень инфляции ¹	2,52%	от 2,8% до 3,8%	Возможность — снижение цен на продукты	Уменьшение затрат на реализацию	P1
	Конкуренция	два прямых конкурента, один — косвенный	два прямых конкурента, один — косвенный	Угроза — выбор потребителями конкурентной продукции	Внедрение спектра новых услуг или продуктов, не имеющих аналогов у конкурентов	P2
	Уровень платежеспособности потребителей	платежеспособность потребителя позволяла обедать или ужинать в ресторане	увеличение платежеспособности в связи с уменьшением инфляции	Возможность — увеличение доходов	Развитие предприятия	P3
	Появление постоянного клиента	было 20% клиентов, имеющих карту постоянного гостя	у 25% клиентов ресторанов была карта постоянного гостя	Возможность — увеличение доходов, расширение организации	Развитие предприятия	P3
Область общего внешнего окружения	Фактор общего внешнего окружения	Текущее значение фактора (2018 год)	Предполагаемое изменение фактора (2019 год)	Угроза/Возможность для предприятия	Стратегическая реакция на изменение фактора	Код реакции
Политико-правовая область	Законодательство в области регулирования деятельности предприятий общественного питания (ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов», Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил оказания услуг общественного питания», ФЗ «О техническом регулировании» и т.д.)	Изменения законодательства		Угрозы — ужесточение контроля за деятельностью предприятий общественного питания приведет к увеличению затрат, направленных на соблюдение обязательных норм	Тщательный контроль качества производимой продукции	P4

¹ Согласно официальным данным Министерства Финансов Российской Федерации, опубликованным в январе 2018 года

Область общего внешнего окружения	Фактор общего внешнего окружения	Текущее значение фактора (2018 год)	Предполагаемое изменение фактора (2019 год)	Угроза/ Возможность для предприятия	Стратегическая реакция на изменение фактора	Код реакции
	Государственная поддержка малого бизнеса (упрощенная система налогообложения, субсидии)	упрощенная форма ведения финансовой отчетности, снижение налоговых ставок	изменение налогового бремени	Возможность — уменьшение налогового бремени приведет к уменьшению затрат Угроза — увеличение налогового бремени приведет к увеличению затрат	Уменьшение затрат на реализацию	P1
Научно-техническая область	Развитие проникновения в отрасль сети Интернет и мобильных технологий (информирование в СМИ о ресторане, отзывы «тайных покупателей», отзывы на форумах)	Увеличение взаимодействия между потребителями (отзывы в соц. сетях и на форумах), а также между потребителями и организацией		Возможность — повышение эффективности маркетинговых исследований	Внедрение спектра новых услуг или продуктов, не имеющих аналогов у конкурентов	P2
	Появление нового оборудования и инвентаря	Повышение уровня инновационной активности предприятий, государственная поддержка научных проектов стимулируют ускорение НТП, а, следовательно, выпуск инновационного оборудования и инвентаря		Возможность — покупка инновационного оборудования для повышения эффективности работы предприятия Угроза — покупка инновационного оборудования конкурентами	Внедрение спектра новых услуг или продуктов, не имеющих аналогов у конкурентов	P2
Социально-культурная область	Ужесточение требований потребителя к качеству продукции и уровню сервиса	Требования к высокому качеству по умеренным ценам	Усиление тенденции	Угроза — слишком жесткие, невыполнимые требования клиентов	Тщательный контроль качества производимой продукции	P4
	Прирост населения [4] (в 2015 г.— 132530 чел., 2016 г.— 146544710 чел., 2017 г.— 146804372 чел.)	Постепенное увеличение рождаемости		Возможность — увеличение потребительского сегмента	Развитие предприятия	P3

Литература:

1. ГОСТы и стандарты / URL: https://standartgost.ru/g/ГОСТ_P_50762-95 (дата обращения: 05.05.2019)
2. Глухов В.В. Стратегический менеджмент инновационной организации: учебное для студентов специальности «Управление инновациями». / Глухов В.В., Зобов А.М., Какаева Е.А., Киселев Б.Н., Козлов А.В. М.: ГУУ, 2009—387 с.
3. PEST-анализ / URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/PEST-анализ> (дата обращения: 05.05.2019)
4. Население России / Численность населения / URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_России (дата обращения: 01.05.2019)

Анализ факторов, влияющих на управление цепочкой поставок в нефтяной и газовой промышленности

Шишова Дарья Денисовна, студент магистратуры
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Тема снабжения нефтегазового комплекса как никогда актуальна, потому как на сегодняшний день нефтегазовые компании находятся под влиянием санкций со стороны США и ЕС.

Ключевые слова: снабжение, управление цепочкой поставок, санкции, импортозамещение.

Внешняя среда, в которой осуществляются логистические операции, постоянно претерпевает изменения под воздействием изменения рынка и условий конкуренции.

Если анализировать динамику цен на фьючерсный контракт на нефть Brent за последние 5 лет можно заметить, что в середине 2014 года она достигла пика в 114,65 \$ за баррель. И 21 января, 2016 года нефть упала до рекордной с начала 2000-х годов отметки — \$27,5 (рис. 1).

На сегодняшний день цена на нефть Brent составляет 70,81\$ за баррель.

При этом нефтегазовый сектор очень сильно зависит от импортного оборудования, комплектующих, технологий, и все это закупается за зарубежную валюту, которая возросла по отношению к национальной валюте, и именно поэтому затраты нефтегазового комплекса начинают расти намного быстрее, чем цены на нефть. Это повышает риски приостановки добычи и производств.

Для усиления своего конкурентного преимущества Соединенные Штаты вводят запрет на экспорт в Россию технологий по нефтедобыче и нефтепереработке, а также по замораживанию уже существующих или отказ от заклю-



Рис. 1. Динамика цен на фьючерсный контракт на нефть Brent за последние 5 лет

чения новых проектов в газовой отрасли. Такие последствия, по мысли авторов санкций, приведут к замедлению

роста нефтяной и газовой промышленности в России и в конечном итоге к их техническому отставанию (таб. 1).

Таблица 1. Санкции, наложенные на нефтегазовый сектор России

	США	ЕС
Санкции технологические	Поставка оборудования для добычи нефти на шельфе глубиной более 152 м, на арктическом шельфе, сланцевой нефти.	Поставка оборудования для разведки и добычи нефти на шельфе глубиной более 150 м, на арктическом шельфе, и если добыча нефти происходит из сланцевых пород путем ГРП.
Субъекты технологических санкций	Роснефть Лукойл Газпром Сургутнефтегаз Их дочерние компании с контрольным пакетом акций (более 50%) в России.	Роснефть Газпром нефть Транснефть Физические лица или компании с более чем 50% долей участия в компаниях, упомянутых в санкционном перечне.

В целом в 2014–2017 гг. российская нефтяная отрасль показала свою устойчивость в условиях санкционного режима и снижения цен на нефть. Крупные инвестиции прошлых периодов, многочисленные налоговые льготы, а также девальвация рубля позволили не только избежать сокращения добычи, но и обеспечили ее рекордный рост.

Но несмотря на рост показателей в добыче и переработке, снабженческим подразделениям как никогда нужно уметь быстро адаптироваться в этих жестких условиях, а также эффективно управлять всей цепочкой поставок и уметь предусматривать будущие риски, связанные с закупкой и поставкой оборудования [1].

Пока производственные задачи достигают успехов, сфера снабжения материально-техническими ресурсами (МТР) остается малоэффективной областью деятельности большинства компаний. Организации должны уметь выстраивать правильную цепочку поставок от формирования плана закупки, приобретения МТР, их складирования до отгрузки потребителю (производству) [2].

Иногда возникает ситуация, что из-за санкционной паники компании начинают заказывать большое количество МТР для того, чтобы не остаться без стратегически важных ресурсов в случае наложения санкций по определенным номенклатурным позициям. Хуже всего то, что эти отклонения будут усиливаться от конца к началу цепочки поставок, вызывая увеличение колебания запасов. Например, если каждый участник цепочки поставок будет делать заказы на 10% больше ожидаемого объема использования МТР, то при прохождении дан-

ного заказа по цепочке его объем, и соответственно запасы будут возрастать на 10% на каждом этапе, что приведет к неадекватному увеличению производства в самом начале цепочки. Этот феномен получил название «эффект кнута» [2].

Помимо этого, причиной еще могут быть иные особенности поведения заказчиков, например, решение формировать более большие заказы, чтобы сэкономить на транспортных затратах.

Такие проблемы обычно возникают при отсутствии детального планирования. При правильно организованной работе управления цепочкой поставок, заявки на приобретение материально-технических ресурсов в определенный плановый период формируются заблаговременно.

При отсутствии подробного плана закупки часто производятся в оперативном авральном режиме. В результате период времени, отведенный на поставку ресурсов, оказывается недопустимо малым, что не позволяет оценить рынок и провести конкурс среди поставщиков должным образом. При отсутствии плана вообще сложно рассчитать объем финансов, необходимых для закупки в каждый период времени.

Однако необходимо отметить, что компании исследуемой отрасли имеют свои особенности:

- 1) коррумпированность экономической сферы;
- 2) существование посредников, которые вовлекаются для оказания услуг, в организационной среде;
- 3) наличие месторождений в разных районах, в разной степени удалённых от главной компании.

Литература:

1. Шишова Д.Д. Повышение операционной эффективности бизнес-процессов в цепочке снабжения нефтегазового предприятия за счет цифровизации технологий [Текст] / Д.Д. Шишова; науч. рук. Е.В. Евтушенко // Нефть и газ-2019: тез. докл. 73-й междунар. молодеж. науч. конф., 22–25 апреля 2019 г. / РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина. — М., 2019. — Т. 5. — С. 126–127.

2. Шишова Д. Д. Управление цепочкой поставок в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях [Текст] / Д. Д. Шишова; науч. рук. Е. В. Евтушенко // Академическая публицистика. — 2019. — № 2. — С. 85–88.
3. Сторчева М. А. Теория фирмы, управление цепочками поставок и маркетинг взаимоотношений / Сторчева М. А. // Экономический портал — URL: <http://institutions.com/theories/2319-teoriya-firmy-upravlenie-cepochkami-postavok-i-marketing-vzaimootnoshenij.html#1> (дата обращения: 09.05.2019).

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 19 (257) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, О. В. Майер

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.

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

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.
ISSN-L 2072-0297
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 22.05.2019. Дата выхода в свет: 29.05.2019.
Формат 60 × 90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

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; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.