Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Тверской государственный университет»
Институт экономики и управления

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ, ПРАКТИКИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Материалы ежегодной Всероссийской студенческой научно-практической конференции «Экономика, управление и политика: проблемы теории, практики и взаимодействия»

2-7 апреля 2018 года

ТВЕРЬ 2018

УДК 33(082)+338(082)+32(082)
ББК У.я43+С8я43+С0я43
Э40

Под редакцией канд. экон. наук, доцента А.В. Романюка

Э40 Экономика, управление и политика: проблемы теории, практики и взаимодействия: Материалы ежегодной Всероссийской студенческой научно-практической конференции «Экономика, управление и политика: проблемы теории, практики и взаимодействия», 2-7 апреля 2018 года, Тверь / Под ред. А.В. Романюка. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2018. – 339 с.

Представлены тезисы докладов на всероссийской студенческой научно-практической конференции по проблемам экономики, управления и политики, проходившей в Институте экономики и управления Тверского государственного университета 2-7 апреля 2018 года. В сборнике материалов особое внимание уделено вопросам развития российской экономики, экономики предприятий и отраслевых рынков, банковской деятельности и бюджетного сектора экономики, финансовым аспектам функционирования предприятий, финансового, налогового учета и аудита, управленческого учета и анализа, математики, статистики и информационных технологий в экономике и управлении, управления социально-экономическими системами, персоналом организаций, социально-экономическим развитием территории, территориального планирования и управления социальной сферой, организационным аспектам управления территорией, политических процессов в современном мире, современных международных отношений и гендерных исследований политики.
Для студентов, аспирантов, а также преподавателей вузов.

УДК 33(082)+338(082)+32(082)
ББК У.я43+С8я43+С0я43

© Авторы статей, 2018.
© Тверской государственный университет, 2018

Раздел 1. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: УСПЕХИ, «ПРОВАЛЫ», ПЕРСПЕКТИВЫ

МИГРАЦИЯ В ЕС: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОЖИДАЕМЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Бабаджанян Г.Э., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Новикова Н.В.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Миграция является мощным двигателем и важным следствием экономических, политических и социальных изменений. Именно поэтому тема нашего исследования является очень актуальной во все времена. Основными последствиями миграции являются влияние на динамику численности населения, а также изменение его демографических характеристик, национального и религиозного состава.

Экономическая миграция является самым главным видом миграции, что обусловлено огромными различиями уровня экономического развития разных стран мира. Экономический характер миграций отражается в стремительном росте средств, переводимых мигрантами в страны выхода. По оценкам Всемирного банка, в 1970 г. объем полученных переводов в денежной форме составлял всего 1,9 млрд. долл., в 1980 г. - 36 млрд., в 1990 г. - 64 млрд., в 2000 г. - 127 млрд., а в 2014 г. - 580 млрд. долларов [1].

Для более точного понимания сложившейся ситуации, необходимо отметить причины как со стороны беженцев и мигрантов, так и европейских стран. В связи с ситуацией в зонах вооруженных конфликтов Ближневосточного региона, а также ряда африканских и азиатских государств с неблагоприятными социально-экономическими условиями, люди в страхе от голода и смерти в целях найти для себя, своей семьи и детей благополучное будущее, вынужденно бегут из своих родных домов, и пытаются найти убежище в развитых странах.

Что касается Европейской позиции, на наш взгляд, миграционная проблема не возникла из ничего, она назревала в течение долгого времени. Многие государства видели в иммиграции решение проблемы демографического кризиса, которая угрожает благополучию многих европейских стран. Средний возраст в Европе близок к 40 годам, а в ряде развитых стран и вовсе близок к 45. В то время, как в Пакистане и Сирии этот показатель составляет – 23 года, Ираке – 21 год, Афганистане – 18 лет [2]. Поэтому использование иммигрантов в качестве решения демографической проблемы казалось неплохим способом.

Доказательством необходимости рабочей силы в странах Европейского союза является создание многочисленных миграционных программ. Например, в целях оперативного преодоления формирующегося

дефицита кадров власти Германии с 1 июля 2013 года существенно упростили процедуру трудоустройства иностранных специалистов, приезжающих из-за пределов Евросоюза. Но отношение к такому многочисленному потоку мигрантов остается всегда неоднозначным. «Думаю, что эта ситуация вполне поддается регулированию, - сказал корреспондент ТАСС официальный представитель МОМ Джоэл Миллман. Согласно недавно опубликованным статистическим данным, рост ВВП Германии превзошел показатели других стран евро зоны, а безработица там сейчас чуть ли не самая низкая за последние 20 лет. Ясно, что германская экономика способна справиться с ситуацией».

Существует и обратная точка зрения. Например, по словам экономиста Томаса Штрацбхаара, бывшего директора Гамбургского института мировой экономики, беженцы смогут ликвидировать нехватку специалистов в Германии, «технологический прогресс делает человеческий труд неактуальным». «В этой связи непонятно, почему некоторые эксперты приходят к выводу, что вскоре Германия столкнется с дефицитом рабочей силы. Все утверждения, что именно поэтому и необходима миграция, неверны уже потому, что они отрицают или, как минимум, недооценивают трудосберегающий прогресс, а также потому, что не задействованными остаются еще много имеющихся мощностей", - отмечает Штрацбхаар [6].

Рассмотрим, к каким же положительным и отрицательным последствиям может привести миграция в ЕС для обеих сторон. Основная выгодна европейских стран состоит в том, что потребители покупают более дешевую продукцию и услуги, растут налоговые поступления. Для стран Ближнего Востока эта выгода заключается в появлении дополнительных источников валютных поступлений за счет частных переводов эмигрантов; в возвращении в страну «обогащенных» передовым опытом трудовых ресурсов, а также в смягчении социально-экономических проблем, связанных с безработицей. К отрицательным последствиям же относят для стран-импортеров: потери рабочих в результате снижения цены труда на национальном рынке рабочей силы; рост теневой экономики; отрицательное воздействие на государственный бюджет; создание территориальных анклавов и возрастающая возможность межнациональных конфликтов; возможный рост преступности, особенно при нелегальной миграции. Также имеется ряд отрицательных последствий для экспортирующих стран: потери предпринимателей из-за повышения цены труда; уменьшение объемов налоговых платежей в финансовую систему; потери эффекта от инвестиций в подготовку квалифицированной рабочей силы - «утечка умов».

По данным Евростата, в 2015 г. только в ЕС убежища запросили 1,25 миллиона человек - вдвое больше, чем в 2014 году. Анализируя все данные, можем прийти к выводу, что число мигрантов беспредельно растет, а также Европейское сообщество, изначально ставившее перед собой цель оказать

помощь мигрантам и беженцам, столкнулось с целым комплексом проблем социального, экономического и гуманитарного характера, среди которых особую значимость обретают, игнорирование и девальвация мигрантами европейских ценностей, насаждение европейцам своего образа жизни, исламизация, обретающая радикальные формы, а также непосредственно эскалация напряженности и конфликтности.

Список использованных источников

1. Migration and Remittances factbook 2016[Электронный ресурс]: The World Bank. - Режим доступа: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23743/9781464803192.pdf?sequence=3&isAllowed=y (дата обращения 02.04.2018)
2. Геополитические аспекты развития миграционного кризиса в Европе[Электронный ресурс]: - URL: http://nic-pnb.ru/analytics/geopoliticheskie-aspekty-razvitiya-migratsionnogo-krizisa-v-evrope/ (дата обращения 01.04.2018)
3. Торкунов, А.В. Современные международные отношения / А. В. Торкунов, А. В. Малыгин. - Москва: Аспект Пресс, 2012. - 688 с.
4. Кошкина, А.П. Миграционный кризис в Европе / А. П. Кошкина. - Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»,2016. - 92 с.
5. Миграция и беженцы в Европе: цифры и факты [Электронный ресурс]: - URL: https://www.swissinfo.ch/rus/politics/интерактив_миграция-и-беженцы-в-европе--цифры-и-факты/41557352 (дата обращения 15.03.2018)
6. Оказывает ли миграция положительный эффект на развитие экономики: мнения «за» и «против» [Электронный ресурс]: Тасс. - URL: http://tass.ru/pmef-2016/article/3327831 (дата обращения 28.03.2018)
7. Миграционный цунами в Европейском союзе [Электронный ресурс]: - URL: https://mgimo.ru/about/news/experts/migratsionnyy-tsunami-v-nbsp-evropeyskom-soyuze/ (дата обращения 15.03.2018)

ФАКТОРЫ РИСКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Безрук А.С., бакалавриат, 1 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Вдовенко А.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Многочисленные исследования показывают, что современное предпринимательство сталкивается с рядом проблем, которые касаются и финансового обеспечения, и бюрократических проволочек. Что мешает организовать собственное дело? Каковы проблемы малого бизнеса в современной России.

Преграды могут быть не только внешними, но и внутренними. Под внешними угрожающими успешности предпринимательского проекта факторами можно понимать: высокие налоговые ставки; большую стоимость страхования; общее отрицательное состояние экономики; бюрократизм. Прочие внешние проблемы развития малого бизнеса в России – это сложности с транспортом, конкуренция, нехватка сотрудников и их

крайне низкая профессиональная подготовка. На самом деле данная категория факторов весьма значительна.

Что касается внутренних факторов - первое, что может вызвать крах малого бизнеса в России, – это острая нехватка финансовых средств. Вопрос, где взять денег, очень актуален для многих предпринимателей. Кроме того, им необходимо не просто отыскать финансовую базу, но и научиться эффективно управлять ею. Чтобы отыскать источник финансирования, придется потратить немало сил. Прекрасным решением могут оказаться такие инструменты, как: прокат либо покупка в лизинг; оформление кредитных карт; овердрафт.

Что касается таких приемов, как использование нового капитала, факторинг, займы у родственников и приятелей, дисконтирование счетов, то они редко приносят успехи. Потому назвать их распространенными нельзя. Выгодные гранты или коммерческие кредиты получить представителю малого бизнеса практически нереально, поскольку доверия от банков им нет. Это связано с тем, что подобные компании нередко своевременно отказываются гасить долг, а взыскать с них денежные средства не представляется возможным. Кстати, проблемы кредитования малого бизнеса часто обусловлены именно тем, что банковские организации отказываются с ними сотрудничать, ввиду высокого потенциального риска.

Плохой заемный рейтинг является настоящей трагедией для 60% небольших предприятий. Нужно учитывать, что положительный кредитный показатель важен не только для финансовых структур для получения денег в долг. Данный параметр позволяет компании обеспечить отличные условия по любому договору.

Называя причины, тормозящие развитие малого бизнеса в России, нельзя не отметить частое отсутствие четкого, детально продуманного плана. Большая часть небольших компаний попросту не знает, как он составляется. Однако отсутствие выверенного плана развития провоцирует возникновение сложностей с: финансированием; решением текущих задач; возможностью правильно и грамотно подстраиваться под текущие изменения рынка.

Ещё один сложный вопрос касается неэффективного руководства. Данная проблема подается одновременно в нескольких ракурсах. Чаще всего управление малым бизнесом оказывается неглубоким. Руководитель может быть чрезмерно поглощен вопросами практики, совершенно забывая о формальной стороне вопроса. Он подает себя как менеджера, а не как лидера, что неизменно вызывает сложности.

Сегодня проблемы регулирования современного малого бизнеса в РФ могут быть сопряжены и с еще одной преградой в виде неэффективного управленца. Создатель предприятия попросту не заручается поддержкой и игнорирует помощь компетентных менеджеров. Он может слишком надменно относиться к сотрудникам. Однако в небольших компаниях это

является непростительной ошибкой. Такой подход к руководству со временем дает негативные результаты в виде стагнации и полной неудачи. Современные особенности развития малого бизнеса в России таковы, что предпринимателям нередко приходится сталкиваться с полным отсутствием исполнения решений. Данная сложность может быть представлена в нескольких ипостасях: фиаско проектов модернизации компании; неумение управленцев разрабатывать стратегии; непродуманность стратегий, их закономерная слабость, невозможность вступить в силу; неосведомленность сотрудников фирмы о стратегии.

Более того, данная проблема может быть обусловлена и иными факторами. Так, иногда решающим критерием в принятии решения становится общение с сотрудниками. Это в корне неверно.

Маркетинговая эффективность – вот то, с чем зачастую сталкивается малый российский бизнес в кризис 2018 года. Множество небольших бизнес-проектов сегодня просто не продумывают фактор, который можно именовать их уникальным предложением в плане торговли. Они пытаются влиться одновременно в несколько конкурирующих областей, диверсифицироваться. Однако проблема состоит не в этом. Данные сферы зачастую противоречивы. Как результат, они не имеют ни высокого сервиса, ни демократичных цен. Совокупность высокой ценовой планки и низкого уровня сервиса приводит к краху. Крайне важно при развитии собственного дела ответить на вопрос, почему клиент должен пользоваться именно этими услугами или покупать данный товар.

Существует несколько вариантов решения проблем, которые назрели в небольшом предпринимательстве. Основное, что потребуется, – это разработать детальный план. Эксперты отмечают обязательное наличие в нем нескольких этапов. Это позволит правильно подготовить переход управленца от простого, рядового сотрудника к настоящему лидеру. Данный план включает: скрупулезное изучение рыночной ситуации; формирование маркетинговой стратегии; выбор ориентира на целевую аудиторию; мониторинг затрат, вложений, кредитов; детальный анализ эффективности проделанной работы и продуцирование выводов. Последний этап как раз станет целесообразным решением основной проблемы развития малого бизнеса. Чтобы свести к минимуму все сложности, которые связаны с эффективностью руководства, эксперты советуют заранее готовиться к данной роли. Очень важно предварительно разобраться в тонкостях маркетинга, нетворкинга, экономики. Для управленца финансовые вопросы не должны казаться «темным лесом». Также профессионалы рекомендуют опираться на целевой рыночный сегмент. Не менее важно сформировать стабильную финансовую базу. Целесообразно иметь в ресурсе столько денежных средств, чтобы их хватило как минимум на 18 месяцев беспроблемного расходования на нужды развития небольшой компании. В идеале лучше рассчитывать на 36

месяцев. Сегодня малый бизнес в России 2018 года, как показывает статистика, оказывается успешным крайне редко. Все дело в том, что руководитель, часто рьяно взявшись за дело, быстро выгорает. Именно поэтому эксперты рекомендуют им максимально внимательно отнестись к распределению не только финансов, но и собственного времени.

УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ИНДЕКСА ДЖИНИ

Белова О.Д., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Петрищев М.В.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Главным показателем, позволяющим кардинально оценить уровень развития экономики страны является производительность общественного труда (далее ПОТ).

Производительность общественного труда – это отношение темпов роста национального дохода к темпам роста численности работников сферы материального производства. Рост производительности общественного труда происходит при опережающих темпах роста национального дохода и тем самым обеспечивает повышение эффективности общественного производства. Оно означает уменьшение затрат живого труда на единицу произведенной продукции и увеличение доли прошлого труда. При этом общая сумма затрат труда, заключенного в единице продукции, сохраняется. [1]

Данный показатель прямо не подсчитывается, но оценить его можно через энергоемкость ВВП и индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

В России на государственном уровне ставится задача кардинального снижения энергоёмкости валового внутреннего продукта (ВВП). При этом практически общепринятым стало утверждение о недопустимо высокой, по сравнению с другими странами, величине данного показателя в России, что связывается с технологической и управленческой отсталостью. В связи с этим, рост энергоэффективности экономики России предполагается обеспечивать, прежде всего, за счёт мероприятий по энергосбережению. [2]

Из приведённых в табл. 1 данных следуют три важных вывода:

1. Энергоёмкость ВВП является функцией не только от уровня технико-экономического развития экономики, но и природных условий, которые в России менее благоприятны, чем в перечисленных странах.

2. Причины снижения энергоёмкости экономики связаны не только с технологическим развитием, хотя в 1990-2008 гг. среди стран, где

энергоёмкость упала наиболее сильно, оказалась Россия, пережившая жестокий экономический кризис после распада СССР, приведший к сокращению в разы производства промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Таблица 1

Энергоёмкость ВВП тонны нефтяного эквивалента/ тыс. долл. 2005 г. по ППС*

Страна	1990	2000	2008
Россия	0,460	0,496	0,324
Германия	0,171	0,131	0,113
Бразилия	0,115	0,133	0,125

*Рассчитано по данным [2]

3. Потенциал снижения энергоёмкости ВВП в рассматриваемых странах падает. [2]

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – это комбинированный показатель, характеризующий развитие человека в странах и регионах мира. Он ежегодно рассчитывается экспертами Программы развития Организации Объединённых Наций (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов.

Концепция развития человеческого потенциала является одним из наиболее известных интеллектуальных продуктов, разработанных ПРООН. Основными программными элементами проекта являются: концепция развития человеческого потенциала как таковая, а также глобальные, национальные и региональные доклады по этой теме. [3]

В 2010 году семейство индикаторов, которые измеряют ИЧР, было расширено, а сам Индекс подвергся существенной корректировке. В дополнение к используемому ИЧР, который является сводным показателем, опирающимся на среднестрановые статистические данные и не учитывающим внутреннего неравенства, были введены три новых индикатора: Индекс человеческого развития, скорректированный с учетом социально-экономического неравенства (ИЧРН), Индекс гендерного неравенства (ИГН) и Индекс многомерной бедности (ИМБ).

ИРЧП рассчитывается по формуле:

$$\text{HDI} = \sqrt[3]{LEI \times EI \times II}$$

где LE – Ожидаемая продолжительность жизни; EI – индекс образования; MYS – Средняя продолжительность обучения населения в годах; EYS – Ожидаемая продолжительность обучения населения, ещё получающего образование, в годах; II – Индекс дохода; GNIpc – ВНД на душу населения по ППС в долларах США. [4]

По ИРЧП все страны можно разделить на четыре группы (табл. 2):

1. Страны с очень высоким уровнем ИЧР (наибольшее – Норвегия 0,944; наименьшее – Черногория 0,802);

2. Страны с высоким уровнем ИРЧП (наибольшее – Россия и Беларусь 0,798; наименьшее – Самоа 0,702);

3. Страны со средним уровнем ИРЧП (наибольшее – Ботсвана 0,698; наименьшее – Камбоджа и Сан-Томе и Принсипи 0,555);

4. Страны с низким уровнем ИРЧП (Наибольшее – Кения 0,548, наименьшее – Нигер 0,348). [3]

Таблица 2

ИРЧП в рассматриваемых странах*

Место в общем рейтинге	**Страна**	**ИРЧП**
СТРАНЫ С ОЧЕНЬ ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ИРЧП		
6	Германия	0,916
СТРАНЫ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ИРЧП		
50	Россия	0,798
75	Бразилия	0,755

* По данным [3]

Как видно из табл. 2, самый высокий ИРЧП – в Германии, которая занимает 6 место в Мире по этому показателю. ИРЧП в России достаточно большой, больше, чем в Бразилии, в связи с наследием от СССР системы образования, но меньше, чем в Германии.

Наконец рассмотрим индекс (коэффициент) Джини - это количественный показатель, показывающий степень неравенства различных вариантов распределения доходов.

Чем выше неравенство в распределении доходов, тем больше коэффициент, и чем выше равенство в распределении доходов, тем меньше данный коэффициент. [5]

Проанализировав данные табл. 3, можно сделать вывод, что в России наблюдается тенденция к *дальнейшему увеличению разрыва* между богатыми и бедными, в Бразилии и Германии *к уменьшению*.

Таблица 3

Индекс Джини в странах мира*

Страна	**2009**	**2011**	**2013**	**2015**
Россия	39,8	39,8	40,9	43,24
Германия	31,2	30	31,4	26,9
Бразилия	53,9	53,1	52,9	50,09

* Рассчитано по данным [6] и [7].

Итак, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что несмотря на рост общественной производительности труда, который виден из тенденции снижения энергоемкости ВВП в России и высокого уровня ИРЧП, наблюдается дальнейшее расслоение общества на богатых и бедных, что прежде всего связано с отсутствием прогрессивной шкалы налогообложения, структурой бюджета с превалирующими расходами на оборону и проводимой социальной политикой государства.

Список использованных источников
1. Мир знаний [Электронный ресурс]. – URL: http://mirznanii.com/a/251793/ proizvoditelnost-truda (дата обращения 20.03.2018)
2. Дегтярев К. С., Соловьёв А. А. Энергообеспечение России - проблемы и возможности решения [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2011. — №8. Т.1. — С. 107-112. — URL: https://moluch.ru/archive/31/3580/ (дата обращения 01.04.2018).
3. Гуманитарные технологии [Электронный ресурс]: Аналитический портал. – URL: http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info (дата обращения 30.03.2018)
4. Docplayer [Электронный ресурс]. – URL: http://docplayer.ru/47833790-16-dinamika-mirovoy-ekonomicheskoy-sistemy-i-mirovogo-energopotrebleniya.html (дата обращения 30.03.2018)
5. Баскин А.С. Основы экономической теории [Электронный ресурс]: Курс лекций. / А.С. Баскин, О.И. Боткин, М.С. Ишманова. – Ижевск: Удмуртский университет, 2000. URL: http://www.economicportal.ru/ponyatiya-all/koefficient-dzhini.html (дата обращения 25.03.2018)
6. The World Bank [Электронный ресурс]. – URL: https://data.worldbank.org/indicator/ SI.POV.GINI (дата обращения 25.03.2018)
7. Countries.World [Электронный ресурс]. – URL: https://ru.countries.world/world/ %D0%91%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C-73_0_2015 _a.html (дата обращения 03.04.2018)

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Воронин А.В., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Костюкович Н.В.
Тверской государственный университет, Юридический факультет.

Нельзя представить воздействие экономических явлений на общественную жизнь без правового регулирования, как невозможно говорить о праве, не вдаваясь в подробности его экономического содержания. Экономика и право – реальности, основанные на ментальном восприятии человеческих ценностей, определяют и регулируют отношения, возникающие между людьми. Смена социально-экономических формаций, научных парадигм, коренные изменения в обществе и в различных государственных образованиях, обусловленные объективными закономерностями развития человечества, способствуют изменению системы ценностей. Рубеж XX – XXI вв. стал точкой бифуркации в развитии экономических и правовых систем. В XX веке зародился феномен конституционализации, т.е. соответствующий национальной конституционной модели суверенный процесс институционального и нормативного усовершенствования (развития, обновления) государства, права [5, С. 16], экономики. Основным Законом Российской Федерации является её Конституция. В соответствии с ней принимаются иные нормативно-правовые акты. Ст. 8 закрепляет экономику как единую

систему [1]. Нормы права развиваются. В этой связи становится актуальным исследование нового вида хозяйства – электронной (цифровой экономики). По словам к.э.н., доцента кафедры экономики инноваций экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова А.А. Энговатовой, это экономика, основанная на новых методах генерирования, обработки, хранения, передачи данных, а также цифровых компьютерных технологиях [7, С. 154]. Рост разработок в данной сфере с каждым днём увеличивается. Недавно в свет вышел второй номер Евразийского юридического журнала [6, С. 179 – 180], в число публикаций которого была включена статья «К вопросу о понятии «Цифровая экономика». В статье проведён подробный анализ соответствующих дефиниций, рассмотрено соотношение цифровой экономики с хозяйственной и экономической деятельностью, сопоставлены подходы российских и иностранных экспертов к этим понятиям и др. Понятие цифровой экономики задействовано в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы. В ней цифровая экономика рассматривается как хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка которых позволяет повысить эффективность различных видов производства [2] и т.д. Правительством РФ издано Распоряжения от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [3]. По мнению автора, логика этого документа позволяет выделить в цифровой экономике три уровня: рынки и отрасли, где осуществляется взаимодействие конкретных субъектов; платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей; среду, которая создаёт условия для развития платформ и технологий, и эффективного взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности, и охватываемую нормативным регулированием информационно-экономической инфраструктуры. При этом образуется три аспекта правового регулирования отношений, свойственных цифровой экономике. Первым аспектом такого рода является конституционность норм. Из ст. 8 Конституции РФ следует, что электронная экономика является частью экономики как таковой. В современных реалиях уже ни у кого не вызывает сомнений подлинность цифровых подписей субъектов предпринимательской деятельности при заключении договоров. Конституционные положения в данном контексте выступают в качестве основы становления, вокруг которой образуются новые нормы, их развивающие. В том числе обозначенные в Стратегии и Распоряжении Правительства. Второй правовой аспект – природа цифровой экономики как экономического явления, тесно связанного с правовой регламентацией. В условиях развития цифровых технологий единство экономического пространства означает не определённую физическую территорию. Оно предполагает и единство электронного информационного пространства. Во

избежание деструктивных действий конкретных субъектов и произвола регуляторов разрабатывается правовая база. Электронная экономика de juro и de facto становится составной частью единой экономико-правовой системы государства. Третий правовой аспект – развитие норм в ближайшей перспективе. Глава Минкомсвязи Н. Никифоров рассказал, что программа кабмина предполагает подготовку и принятие 50 законов на цифровую тему: о внедрении указанных технологий на финансовом рынке, о налоговых преференциях для компаний, о защите данных [9] и др. Одним из важнейших вопросов, по мнению автора, является информационная безопасность. Первый вице-премьер И. Шувалов заметил: важно то, насколько мы будем в состоянии её обеспечить, поскольку киберпреступность набирает силу. Экономическое и цифровое пространство РФ необходимо защищать от внутренних и внешних угроз, хакеров, «Darknet», криптовалют криминального применения и др. В соответствии с ч. 1 ст. 4 Конституции РФ суверенитет РФ распространяется на всю ее территорию. Это означает и то, что экономика России (как реальная, так и виртуальная) должна быть защищена от действия новых информационных угроз.

Патриарх Московский и всея Руси Кирилл, выступая на XXVI Рождественских парламентских встречах отметил, что биткоин – зло. Криптовалюты являются не разработкой отдельной группы лиц, а потенциальной угрозой национальной безопасности. 20 марта 2018 г. в Госдуму был внесён проект ФЗ «О цифровых финансовых активах». В нём дано определение криптовалюты как вида цифрового финансового актива, создаваемого и учитываемого в распределенном реестре цифровых транзакций участниками этого реестра в соответствии с правилами ведения реестра цифровых транзакций. Операции с криптовалютами будут проводиться с помощью цифровых записей и цифровых транзакций [4]. Но они не получат статус законного платежного средства и будут рассматриваться лишь как цифровые активы. Законопроект предполагает обязательную идентификацию владельца электронного кошелька. Криптовалюты могут представлять собой самое опасное оружие, особенно в сочетании с ядерным порохом. Речь идёт уже обо всём населении Земли. Мгновенное перемещение цифровых монет может разрушать рынки, провоцировать экономические потрясения, обеспечивать финансирование терактов и диверсий, при анонимности сделок в Сети организатор действий может оставаться неизвестным, избежать

Можно, таким образом, сделать вывод, что цифровая экономика – сложное и значимое явление, требующее правовой регламентации. Возникает потребность в разработке и принятии правовых актов, детально учитывающих каждое действие, происходящее на «игровом поле». Очевидно, будущее за развитием высоких технологий! Но нельзя забывать о законности при всей целесообразности мер развития.

Список использованных источников
1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СЗ РФ. 2014. N 31. Ст. 4398.
2. Указ Президента РФ от 09.05.2017 N 203 "О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы" // СЗ РФ. 15.05.2017. № 20. Ст. 2901.
3. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р "Об утверждении программы "Цифровая экономика Российской Федерации" // СЗ РФ. 07.08.2017. №32. Ст. 5138.
4. Законопроект 419059-7 «О цифровых финансовых активах» // Официальный сайт Минфина РФ [Электронный ресурс] URL: https://www.minfin.ru/ru/ document/?id _4=121810 (дата обращения: 31.03.2018)
5. Крусс В.И. Конституционализация права: основы теории. Монография. - М.: Норма: ИНФРА-М. 2017. - 240 с.
6. Пушкарев М.С. К вопросу о понятии "Цифровая экономика" // Евразийский юридический журнал. - 2018. - №2 (117). - 406 с.
7. Сибагатуллина Л.И. Цифровая экономика в современной России // Современные технологии в мировом научном пространства. Сборник статей Международной научно-практической конференции. - Часть 2. - Уфа: НИЦ АЭТЕРНА. 2017. - 195 с.
8. Российская газета - Федеральный выпуск №7501 (38) 20.02.2018.
9. Прыжок в будущее [Электронный ресурс] // Российская газета. - URL: https://rg.ru/2018/02/20/gosduma-primet-zakony-dlia-cifrovoj-ekonomiki.html (дата обращения: 31.03.2018)

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И ЕЕ УРОВЕНЬ

Делова Е.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: д. э. н., профессор Петрищев В.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Цель развития любого прогрессивного общества – это создание благоприятных условий для здоровой и благополучной жизни людей. Для характеристики этих условий используются понятия «качество жизни» и «уровень жизни».

В экономической литературе ведется дискуссия по поводу сущности этих понятий [1, с. 38]. Зачастую происходит их отождествление, так что вместо понятия «качество жизни» используется понятие «уровень жизни», и наоборот. «Качество жизни» более содержательнее, чем ее уровень. Трудно разделить эти понятия, если дается такое суждение: “Качество жизни — это удовлетворенность населения своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов. Это понятие охватывает характеристики и индикаторы уровня жизни как экономической категории, условия труда и отдыха, жилищные условия, социальную обеспеченность и гарантии, охрану правопорядка и соблюдение прав личности, природно-

климатические условия, наличие свободного времени и возможности хорошо его использовать, наконец, субъективные ощущения покоя, комфортности и стабильности" [1, с. 39]. Так же еще одна интерпретация рассматриваемых понятий такова: "Под качеством жизни понимается определенное сочетание экономических, социальных, природно-экологических и других условий жизнедеятельности человека, оказывающих существенное воздействие на населения и социальное самочувствие индивидов" [4, с. 3].

Уровень жизни как понятие характеризует степень удовлетворения разнообразных потребностей человека в товарах и услугах. В экономической литературе распространено представление об уровне жизни «как о количестве потребляемых материальных, культурно-бытовых и социальных благ и степени удовлетворения потребностей в них на достигнутой стадии развития производительных сил» [3, с. 20]. В словаре современной экономической теории Макмиллана уровень жизни трактуется как "уровень материального благополучия индивида или домохозяйства" [2, с. 571], т.е. уровень жизни здесь определяется как возможности доступа к материальным ресурсам, необходимым для достойного существования. Понятие "достойное существование" - это "ведение здорового образа жизни, обеспечение территориальной и социальной мобильности, обмен информацией и участие в жизни общества".

Стало быть, понятие "уровень жизни" показывает сложившиеся на данном этапе и в динамике различные статистические показатели, в частности количественные показатели человеческих потребностей, уровень удовлетворения которых характеризует жизненный уровень людей.

Государственные программы Российской Федерации являются документами стратегического планирования, с помощью которых достигаются приоритетные цели социально-экономического развития, повышения уровня жизни населения страны.

Так, в государственный программный блок «Новое качество жизни» [5] включены программы:

1) Развитие здравоохранения;
2) "Развитие образования" на 2013-2020 годы;
3) Социальная поддержка граждан;
4) "Доступная среда" на 2011-2020 годы;
5) Развитие пенсионной системы на 2018-2035 годы;
6) Содействие занятости населения и другие.

Итак, качество жизни является обобщающим понятием, которое включает в себя потребление материальных благ и услуг, удовлетворение духовных потребностей, здоровье, продолжительность жизни, условия среды, окружающей человека, морально-психологический климат, душевный комфорт. Что же касается понятия «уровень жизни», то оно определяет количественную характеристику качества жизни, степень

развития здоровых материальных и духовных потребностей в данной стране и меру их удовлетворения в данное время.

Список использованных источников

1. Кыдырбаева Э.О. Концептуальные подходы к определению понятий “благосостояние”, “качество жизни”, “уровень жизни” // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. — Электрон. дан. — 2017. — № 11. — С. 37-40.
2. Макмиллан. Словарь современной экономической теории. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 619 с.
3. Райцин, В.Я. Моделирование социальных процессов: учебник / В.Я. Райцин. - М.: Экзамен, Харвест, 2005. - 192 с.
4. Рогачева Т.М. Экономические компоненты качества жизни. Алматы: Евразия, 1999. - 161 с.
5. Портал Госпрограмм РФ [Электронный ресурс]. – URL: https://programs.gov.ru/Portal/ (дата обращения 22.03.2018)

БЕЗРАБОТИЦА НА РЫНКЕ ТРУДА

Кириллова М.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: д. э. н., профессор Петрищев В.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения (рабочей силы) не занята в производстве товаров и услуг [4, с.10].

От уровня безработицы зависит многое, и, прежде всего такие факторы как уровень преступности, уровень жизни населения, наличие квалифицированной рабочей силы, уровень эмиграции. Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека [3, с.56]. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. В соответствии с Законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней [6].

Согласно официальным данным, ситуация с безработицей на территории Российской Федерации находиться на нормальном уровне. На бирже труда в настоящее время зарегистрировано менее 1,5 % населения страны, которое подпадает под понятие «экономически активное». Тем не менее эксперты все-таки видят быстрый рост скрытой, а также замаскированной безработицы [5]. Сейчас почти треть вышеуказанного населения Российской Федерации активно занята поиском хоть какого-то дополнительного вида заработков [2, с. 150]. Более того, страх потери места

своей постоянной работы теперь входить в ТОП-3 наибольших страхов жителей нашей страны. Безработица в России на протяжении последних лет имеет тенденции к снижению. На начало 2011 года она составляла 7,8 %, в настоящее время — около 5,8 %. С начала осени 2014 года и до начала 2018 года наблюдался рост безработицы ввиду сокращений персонала [1, с.130].

По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы на конец 2014 года составлял 5,3 %, на конец 2017 года — 5,8 % (или 4,4 млн. человек) [5].

Исследовательская группа W-City Community Research провела анализ уровня безработицы на территории Российской Федерации и сделала вывод о том, что за первые месяцы текущего года уровень безработицы показал стремительный рост. В соответствии с выводами экспертов, по состоянию на сегодняшний день, порядка 30 % экономически активного населения заняты поисками работы, либо дополнительного заработка. В количественном выражении это около 30 миллионов россиян, которые стремятся хоть как-то улучшить собственное материальное положение и материальное положение своих семей. К такому выводу пришли эксперты после того, как провели социологический опрос, в котором принимало участие около 10 тысяч жителей Российской Федерации из Москвы, Санкт-Петербурга, Волгограда и Новосибирска [3, с.246]. Российский рынок труда имеет характерную особенность в виде высокого уровня скрытой безработицы, под ней подразумевается перевод работников компаний на неполный рабочий день либо их отправка в бессрочный отпуск с сохранением минимальной зарплаты. Социологи также фиксируют достаточно панические настроения жителей Российской Федерации [2, с.200].

Эксперты раздела «Новости России» журнала для деловых людей «Биржевой лидер» считают нужным отметить, что сейчас практически каждый третий житель нашей страны испытывает большую тревогу относительно собственного благосостояния, в связи с чем и стремиться отыскать хоть какой-то дополнительный заработок, пусть даже и временный. В компании сообщают, что воронка возможностей подобных заработков с начала текущего года значительно сузилась. «Исходя из индекса благоприятствования, шансы найти работу уменьшились на 30 %, то есть реализовать свои амбиции сегодня может не более 20 % из активно ищущих заработок россиян», — говорят эксперты. Аналогичная тенденция уже наблюдалась в России, однако была зафиксирована только в 90-е годы прошлого века [5]. А в соответствии с данными Министерства труда Российской Федерации, ситуация со скрытой безработицей в стране выглядит намного более оптимистично. Так, к примеру, по состоянию на начало текущего года численность тех сотрудников, которые находятся в простое в соответствии с инициативой администрации, а также численность тех, кто работает неполный рабочий день, составила немногим более 330

тысяч человек. Одновременно с этим количество официально зарегистрированных безработных в России снижается [5].

В России для борьбы с безработицей необходимо принять следующие меры: закрыть наш рынок труда для миграционной неквалифицированной рабочей силы; нужно развить кадровые отделы на предприятиях, которые будут заниматься переподготовкой и повышением квалификации рабочей силы; правительство может проводить государственное стимулирование предоставления работодателями рабочих мест определенным группам населения — молодежи, инвалидам.

Таким образом, можно сделать вывод, что безработица является глобальной проблемой, которая охватывает все сферы жизни общества. Борьба с безработицей длится на протяжении долгих лет. И фактически невозможно целиком избежать безработицы, потому что явление безработицы является постоянным спутником рыночной экономики, но важно предпринимать активные меры по ее сокращению до уровня, который мог бы обеспечить нормальное функционирование экономики страны. Все это говорит о том, что проблемы безработицы в нашем государстве еще долгое время буду являться очень важными и предстоит затратить большое количество сил для того, чтобы ликвидировать безработицу.

Список использованных источников

1. Алиев, И.М. Экономика труда: Учебник для бакалавров / И.М. Алиев, Н.А. Горелов, Л.О. Ильина. — М.: Юрайт, 2016. — 671 с.
2. Дубровин, И.А. Экономика труда: Учебник / И.А. Дубровин, А.С. Каменский. — М.: Дашков и К, 2015. — 232 с.
3. Одегов, Ю.Г. Экономика труда 2-е изд., пер. и доп. учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 423 с.
4. Остапенко, Ю.М. Экономика труда: Учебное пособие / Ю.М. Остапенко. — М.: ИЦ РИОР, 2017. — 160 с.
5. Безработица [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения 1.04.18г.)

КРИПТОВАЛЮТА КАК ЯВЛЕНИЕ ВАЛЮТНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Левина Е.И., бакалавриат, 2 курс
Науч.руководитель: к.э.н., доцент Новикова Н.В.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Глобализация - основная тенденция развития международного сообщества, неизбежное явление современного мира, которое включает в себя не только культурные и политические аспекты, но и во многом, и даже

в основном, экономические. Другая тенденция современного мира связана с интернет-пространством, с развитием информационных технологий в сети интернет. Мировые тенденции не могут быть отделимы друг от друга, не могут не взаимодействовать и существовать обособленно, именно их взаимовлияние породило такое известное современное явление как криптовалюта, новый вид валюты в информационном пространстве. Целью данной статьи является определение, действительно ли криптовалюту можно отнести к валютной глобализации.

Прежде всего, необходимо разобраться в терминах. К сожалению, на данный момент ни в одном литературном или научном источнике нет точного определения валютной глобализации, так как это ещё новый, ранее неизученный процесс. В статье Красавиной Л.Н было приведено такое объяснение термина: «Валютная глобализация – высшая степень интернационализации валютных отношений, связанных с функционированием валют в мировой экономике и институциональной организацией этих отношений в соответствии с принципами мировой валютной системы» [1, с. 4]. Другие же источники трактуют понятие иначе, указывая на унификацию определенного вида валюты для всех стран, участвующих в мировой экономике. Обратимся теперь к второму важному термину – криптовалюта. Что же такое криптовалюта и как он появилась? Криптовалюты появились на стыке экономики, криптографии и идеологии. Притом первая криптовалюта - биткоин, была инновацией «снизу», а не «сверху», т.е. не инициативой государств, а решением определенного круга людей. Создателем «биткоина» принято считать японца Сатоши Накамато, который опубликовал сообщение о новом виде валюты в малоизвестной почтовой рассылке [2, с. 15]. Криптовалюта не похожа ни на один вид современных валют, будь то евро или доллар, так как она никак не контролируется центральными банками или крупными финансовыми транснациональными корпорациями. Осуществлять финансовые операции биткоином можно с любой точки земли, где есть доступ к сети интернет. Это универсальные деньги, которые не требуется обменивать на границе, платежи которыми можно осуществлять без отправки персональных данных, международные переводы можно осуществлять почти без комиссии, это возможность жителям всех уголков мира получить онлайн-доступ к финансовой системе, необходимо лишь подключиться к системе, создать свой биткойн-адрес. Но действительно ли на данный момент криптовалюта так актуальна и интернациональна?

Анализируя статистику стран, где криптовалюта наиболее популярна, выделим из них 5 лидеров: США, Великобритания, Канада, Германия и Нидерланды. Согласно ряду исследований, ожидается скорое подключение таких государств, как Индонезия, Индия и Бразилия. По сравнению с 2017 годом, курс биткоина резко упал, транзакций совершается намного меньше, что связано, в первую очередь, с стремлением банков разных стран

контролировать данную валюту, в частности активную политику проводит Китай. На данный момент в день примерно производится 189 тыс. транзакций биткойн по сравнению с 2017 годом, в котором в этом же месяце осуществлялось 259 тысяч. В то же время, объем использования биткоинов растет по сравнению с началом 2018 года и составляет 16.932.413 биткоинов на конец марта месяца [3]. В целом можно наблюдать уменьшение транзакций, а также потерю актуальности данной валюты в мире по сравнению с прошлым годом, но наблюдается позитивная тенденция.

Однако для некоторых стран криптовалюта- единственный возможный вариант выживания в финансовой системе. Как пример, можно привести Зимбабве, где экономика страдает от гиперинфляции, где был создан электронный доллар «золлар», курс составляет два золлара к одному доллару. Там же, в Зимбабве возникла ферма по майнингу биткоинов Golix. Многие люди в Зимбабве стали активно генерировать биткойны, все золлары они сразу же переводили в биткоины. Для них это стало средством платежа, средством сбережения и значительно интернационализировало их экономику, так как оплатить данной валютой можно что угодно и где угодно, сотрудничая с любым другим государством.

Данный пример иллюстрирует возможность создания единой валюты только в странах с гиперинфляцией. В странах с развитой и стабильной экономикой унификация валюты посредством криптовалюты невозможна. Объяснить все можно достаточно просто. Если какая-либо страна начнет активно ее внедрять как официальную, в частности биткоин, а также начнет организованно создавать фермы по производству биткоина, то эта страна может захватить и контролировать всю финансовую сеть. Финансовая сеть перестанет быть иерархичной, открытой и полностью распределенной, что приведет к недоверию системе и отказу от неё пользователями со всего мира. Другой причиной, доказывающей, что криптовалюта не может способствовать валютной унификации, является то, что на данный момент в мире около 2000 различных видов криптовалют, крупнейшими считаются Биткоин и Эфериум, то есть сама по себе криптовалюта не имеет единого вида, что противоречит унификации валюты даже внутри интернет-системы.

В ходе исследования мы определили, что криптовалюту на данный момент невозможно в полной мере назвать явлением валютной глобализации, так как по итогу переход на эту валюту всех стран невозможен и утопичен. Криптовалюту корректно обозначить лишь как один из возможных способов валютной глобализации, выступающим наравне с валютной глобализацией посредством таких валют как евро или доллар. Следует также отметить, что неслучайно ряд государств контролирует или запрещает хождение таких валют на их территории. Возможно и в будущем усиление контрольных функций государственного регулирования за криптовалютами в отдельных странах.

Список использованных источников
1. Красавина Л.Н Валютная глобализация: тенденции и перспективы развития//Век глобализации. – Волгоград: Учитель, 2012. №2. – С. 1-17.
2. Поппер Н.Цифровое Золото. Невероятная история биткоина или о том, как идеалисты и бизнесмены изобретают деньги заново. – Москва: Диалектика, 2016. – 358 с.
3. Валютная статистика. Общий объем биткоинов в обращении [Электронный ресурс]: Блокчейн.- URL: https://blockchain.info/ru/charts/total-bitcoins (дата обращения 1.04.18)

ФОРМЫ ОТЧУЖДЕНИЯ ТРУДА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Малахов И.О., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: д. э. н., профессор Петрищев В.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Один из самых значимых вкладов в познание отчуждения внес Карл Маркс, для которого это социально-экономическое явление было одной из центральных тем в его философии. В экономическо-философских рукописях 1844 года, он выделяет следующие аспекты отчуждения труда: отчуждение от продукта труда, отчуждение от акта производства, отчуждение от «родовой жизни» и как венец отчуждения – отчуждение человека от человек.

Согласно марксовой трактовке, отчуждение от продукта труда заключается в том, что продукт труда, представляющий воплощение труда работника, становится ему чуждым, враждебным, превосходящим его «существом», ввиду ухода в процессе труда от реальности и изможднием сил. А производя все больше и больше продукции рабочий может потреблять все меньше и меньше и по сути дела становится сам «товаром», поскольку в процессе его труда производит не только продукт, но и себя самого [2, С.88].

Продолжая рассуждение, Маркс указывает на то, что продукт труда является результатом процесса труда, а значит отчуждение от продукта труда могло лишь возникнуть ввиду отчужденного характера самого процесса труда, то есть такого отношения рабочего к его собственной деятельности, «как к чему-то чуждому, ему не принадлежащему. Деятельность выступает здесь как страдание, сила – как бессилие <…> его [рабочего] личная жизнь как – как повернутая против него самого, независящая от него и не принадлежащая ему деятельность» [2, С.99].

Отчуждение же от «родовой жизни» заключается в том, что отчужденный труд, отчуждает от человека природу, частью которой он является, его самого и его деятельную функцию, т.е. его универсальные возможности. И тем самым, его «родовая жизнь» (универсальные

способности) становятся лишь средством поддержания его индивидуальной жизни.

И наконец, Маркс замечает, что венцом отчуждения труда является отчуждение человека от человека, путем проецирования вышеописанных отношений на человеческие.

Уже в середине XX века, последователь идей Маркса, немецкий социолог и психоаналитик Эрихом Фроммом, пришел к убеждению о том, что под отчуждением можно понимать такое мироощущение человека, при котором он ощущает себя как нечто чуждое своей человеческой природе, «ощущает себя не как активного носителя собственных сил и богатства личности, но лишенной индивидуальных качеств «вещью», зависимой от внешних для нее сил, на которые он перенес свою жизненную субстанцию» [4, С. 139]. Фромм в современном ему обществе основной формой отчуждения труда видел то факт, что труд будучи монотонным, рутинным, однообразным становится для человека противоестественным, бестолковым явлением, итог которого – получение платежного чека, что делает человека несчастным, поскольку не может быть достаточным основанием для самоуважения.

Кроме того, отчуждение находит свое проявление в явлении заорганизованности, т.е. излишней регламентации производственного процесса, которая убивает собственное Я работника, делая из него автомата, что ведет к деградации человеческой способности к труду и менее производительному труду. Третьей формой отчуждения труда рабочего Фромм выделяет повышение безответственности, имея ввиду то, что отдельно взятый работник не имеет дело с конечным продуктом труда, а только с определенной стадией его производства, а соответственно не ощущает ответственности за результат.

Помимо труда рабочего, отчужденной оказывается и деятельность людей, занятых в управлении. Во-первых, это заключается во взаимодействии с «безликими гигантами», вроде конкурирующих компаний, масс потребителей, правительственной администрацией, бесконечными потоком абстрактных величин, которые как бы живут собственной жизнью и определяют деятельность менеджера. Во-вторых, отчуждение проявляется в бюрократии и бюрократах, отношение которых к работнику, является отношением к объекту, на которого следует оказывать управляющее воздействие.

Следующей формой отчуждения Фромм выделяет разделение теоретического и практического знания, которое называет «отчуждением труда от мысли» [4, С. 377]. По его мнению, причиной появления такой формы отчуждения труда, является современная ему система образования, которая направлена на то, чтобы обеспечить студента знаниями, которые направлены на выполнение текущих практических задач и сформировать черты характера, которые востребованы на «рынке личностей».

Но изменились ли формы отчуждения сейчас, в XXI веке? При ответе на такой вопрос, мы будем исходить из современных условий российского общества. Безусловно, современное российское общество представляет собой общество перехода от диктатуры к рыночному капитализму, поэтому в нем могут наблюдаться формы отчуждения характерные для общества жесткой регламентации, которым был Советский Союз, и для обществ капиталистических стран. Такие формы могут наблюдаться не только отдельно друг от друга, но и приобретать соединенные, деформированные формы.

Одной из таких форм отчуждения от труда можно выделить безответственность работника. Однако здесь дело состоит не в только в том, что работник занят лишь в на конкретном этапе производства, как было характерно для времени Фромма, а еще в том, что работник, чья личность формировалась при Советском Союзе, может иметь склонность переносить свои социальные чувства, свою ответственность на кого-то, кого считает, как бы «вышестоящим», будь то его коллега, начальник цеха, директор предприятия, государство.

С этой формой тесно связано проявление отчуждения в форме оппортунизма, т.е. такого отношения при котором контрагент(ы) следуют лишь своим интересам, в том числе и обманным путем, что происходит при непреодолимом антагонизме интересов работника и работодателя. В периодических изданиях встречается мнение о том, что оппортунизм является следствием отчуждения труда [1]. Однако такое утверждение, по мнению автора, не корректно, потому что следование эгоистическим, «своим», интересам в получении выгоды есть отчуждение человека от смысла труда и отчуждение человек от человека, т.е. отдельная форма.

Особый аспект в современном обществе приобретает отчуждение рабочего от продукта труда, выделенное Марксом. Мы указывали выше, что Маркс считал, что чем больше товаров производит рабочий, тем меньше и меньше он способен потреблять, тем больше он нищает. В современном обществе (справедливо только для развитых стран и стран с переходной экономикой) дело обстоит иначе: чем больше трудится рабочий, чем выше его квалификация, тем выше оплата его труда, тем больше он способен потреблять. Но тут может возникнуть вопрос: а является ли это потребление необходимым, или оно навязывается индивиду с целью заставить его потреблять еще больше [3]? И, если это так, то получается, что отчужденный продукт уже выступает не только как «средство физического существования рабочего», но и как средство существования рабочего-«автомата», обеспечивающего своим потреблением бесперебойную работу экономического механизма.

Таким образом, новые формы отчуждения, возникшие в XXI веке, являются эволюцией форм, которые были выявлены в XIX и XX веке.

Список использованных источников
1. Безобразова Ю.В. Сущность оппортунизма работников и его причины // Челябинский гуманитарий. - 2010. - №10. - С. 10–14.
2. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Гос. изд-во полит. лит., 1974. - Т. 42. - 557 с.
3. Сомкин А. А. Новые формы отчуждения личности и пути их преодоления в современном демократическом обществе// Гуманитарий: Актуальные проблемы науки и образования. - 2014. - №2 - С. 93-102
4. Фромм Э. Здоровое общество / Э. Фромм; [пер. с англ. Т. Банкетовой, С. Карпушиной]. – М.: АСТ, 2016. – 448 с.

ТРУД КАК СРЕДСТВО К ЖИЗНИ И КАК ПОТРЕБНОСТЬ

Петрова М.С., Реддер А. Н., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: д. э. н., профессор Петрищев В.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В течение всей своей жизни человек трудится. Посредством этого, он удовлетворяет свои потребности в крове, пище, одежде и так далее. Кроме того, в труде человек реализует свой трудовой потенциал и взаимодействует с обществом. Благодаря трудовой деятельности человеком создаются различные материальные и духовные блага, которые удовлетворяют не только его индивидуальные потребности, но и потребности всего общества.

Труд можно рассматривать в двух различных аспектах. С одной стороны, в любом обществе труд всегда был и остается объективной необходимостью. В библейском изложении изгнания человека из рая упоминается божественное наставление: «И будешь добывать себе средства к жизни в поте лица своего» [1, С.1821]. Труд в этом наставлении представлен как наказание божие.

Труд — это «прежде всего процесс…в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой» [2, С.85].

Труд — это собственная жизнедеятельность рабочего, проявление его собственной жизни. Рабочий продает свою жизнедеятельность капиталисту, чтобы обеспечить себе необходимые средства к жизни. Значит, его жизнедеятельность есть для него только средство, дающее ему возможность существовать. Он работает для того, чтобы жить. Он даже не считает труд частью своей жизни; напротив, трудиться значит для него жертвовать своей жизнью. Труд — это товар, проданный им другому. Жизнь для рабочего, таким образом, начинается тогда, когда эта деятельность прекращается. Человек становится узконаправленным специалистом, что достаточно выгодно для капиталиста, однако это не та цель, к которой стремится сам человек. Человеку для комфортного существования необходимо

многостороннее развитие, смена интересов, что и отчуждает у него капитализм.

Некоторые исследователи, например, А.Ф. Нуртдинова, Ю.П. Орловский отмечают, в самой человеческой природе изначально заложена потребность трудиться как необходимое и естественное условие существования. Многие ученые придерживаются точки зрения, что труд сам по себе является источником удовлетворенности, позволяющим реализовать свойственные человеку стремления к самовыражению в труде [3, С.412].

Труд становится для человека потребностью в тот момент, когда он не является только лишь способом получения средств к жизни, когда человек даже готов отдавать свои средства для осуществления труда. Простыми примерами такого явления можно назвать охоту или рыбалку, с одной стороны человек посредством данной деятельности добывает себе средства к жизни (пищу, мех и т.д.), а с другой – для человека данная деятельность может не приносить никаких благ, более того, возможно ему придется потратить свои средства на осуществление этой деятельности (лицензия, инвентарь и т.д.)

Существует немало классификаций труда по различным критериям. Наиболее подходящей для рассматриваемой темы нам кажется классификация по характеру и содержанию труда (рис.1).

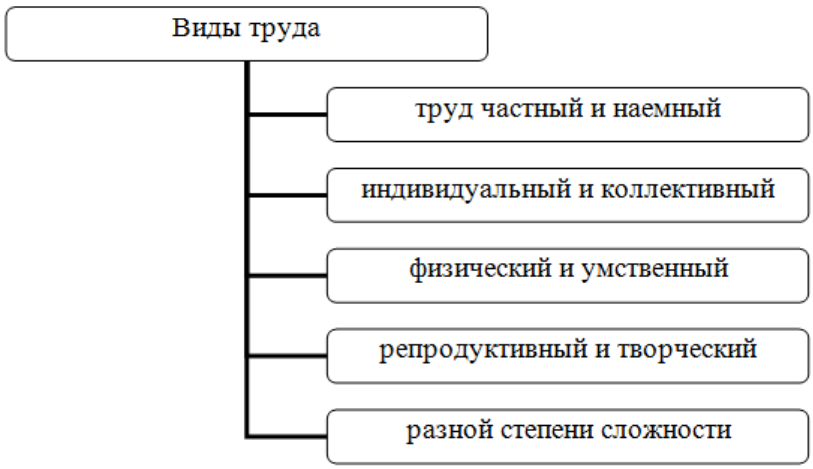


Рис.1. Классификация труда по характеру и содержанию.

Это деление, которое учитывает социальный характер труда, обусловленный формой собственности на средства производства. В определенном смысле социальный характер труда находит отражение в выделении двух его организационных форм: индивидуального труда и совместного труда. Социальный характер труда проявляется в формировании способов мотивации труда (желание, осознанная необходимость, принуждение). Соответственно выделяют такие виды

труда, как добровольный и принудительный. Данная классификация еще раз подтверждает социальную направленность труда, что является немаловажным для человеческой природы.

Безусловно, для поддержания нормального уровня жизнедеятельности человека необходимо наличие постоянной работы (т.е. человек должен постоянно трудится). Например, если он на протяжении года является безработным, не может найти подходящие ему условия труда, то за данный период он теряет не только средства к жизни, но и частично утрачивает свою способность к труду, а именно профпригодность, так как на сегодняшний день быстро развивающиеся профессии требуют непрерывного образования в связи со стремительным развитием технологий.

Подводя итоги, еще раз отметим, что труд является основой жизнедеятельности и развития человека. В самой природе заложено, что человек должен трудиться так, как это необходимое и естественное условие существования. Столь же необходимым и естественным является труд с точки зрения его роли в обществе. Стало быть, труд является основой жизни и деятельности не только отдельного человека, но и общества в целом.

Список использованных источников

1. Библия. Книги Священного писания Ветхого и Нового завета. – М.: Издание Моск. Патриархии, 1988. – 1376 с..
2. К. Маркс. Капитал. Критика политической экономии. - Том первый. К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2, т. 23, с. 188.
3. А.Ф. Нуртдинова, Ю.П. Орловский. Трудовое право России / Учебник. — М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ», «ИНФРА-М», 2008. — 608 с.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ - ДРАЙВЕР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Спичак В.Д., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: д. э. н., профессор Петрищев В.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

На сегодняшний день в условиях иновационной экономики конкурентоспособность страны определяется человеческим капиталом населения, а также источниками его формирования и результатами использования.

Исследование человеческого капитала учеными проводилось еще в рамках классической экономической школы.

Т. Шульц понимал под человеческим капиталом - совокупность знаний, умений, навыков, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом, то что

повышает результативность труда. В. Петти- выдвинул идею первостепенной ценности трудовых навыков населения в национальном богатстве страны. А.Смит развил эту идею, включив знания и квалификацию в основной капитал общества, наряду с машинами и землей[2].

В дальнейшем понятие человеческого капитала включает и потребительские расходы.

Поскольку в некоторой степени природные ресурсы дешевеют, доступ к капиталу затруднен из-за наложенных санкциях, стране необходимо искать ресурсы экономического роста на ближайшую среднесрочную перспективу. В числе эти ресурсов часто упоминается человеческий капитал и образование как фактор развития. Вопрос развития человеческого капитала в России является принципиально важным.

Анализ показывает, что Россия располагает высоким потенциалом развития человеческого капитала, позволяющим существенно увеличить инновационную составляющую экономики. Об этом говорят данные, полученные Международным Рейтингом стран мира по Индексу развития ЧК 2017 из 130 стран наша страна занимает 16 место, некоторые российские вузы даже уверенно входят в топ 100 лучших вузов мира, в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2016–2017 с 45 до 43 места. Авторы рейтинга отмечают, что Россия, как и прежде, обладает хорошими конкурентными преимуществами — высокой распространенностью высшего образования, состоянием инфраструктуры и значительным объемом внутреннего рынка, однако воспользоваться ими ей мешает ряд негативных факторов, которые препятствуют эффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности.

Также качество российских институтов, т.е. условия для предпринимательской деятельности, для развития индивида и общества недостаточно благополучны.

В последние годы в России произошел значительный рост инвестиций в человеческий капитал, прилагаются максимум усилий к укреплению научно-технического потенциала, ускорению темпов его развития, замечаются положительные тенденции- молодые люди выбирают образование в сфере IT технологии и медицине это безусловно те отрасли которые важны для развития страны и улучшения жизни в России [1].

Креативные личности способствуют развитию общества, поэтому очень важно создать условия, в которых молодые люди смогут реализовать свой потенциал. Но это возможно лишь при наличии благоприятного социально-экономического климата, инвестировании в здравоохранении, в образование, повышении уровня жизни россиян[3].

В будущем, когда человеческий капитал будет играть первостепенную роль, является единственным возможным вектором

развития российской экономики, который позволит сместить сырьевую направленность.

Список использованных источников

1. Кривенко Л.В. Человеческий капитал как фактор экономического роста в постиндустриальном измерении [Электронный ресурс]/ Кривенко Л.В., Милашенко В.М. - Режим доступа: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29680/1/Kruvenko.pdf (дата обращения 10.04.18)
2. Миронов Д., Цапенко И. Человеческий капитал и инновационные факторы его развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pandia.ru (дата обращения 10.04.18)
3. Ирина А.К., Ольга В.К. Человеческий капитал: эволюция представлений// Социологические исследования. - 2007.

ВОПРОС О ТРУДОВОМ ПОТЕНЦИАЛЕ

Тузова Ю.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: д. э. н., профессор Петрищев В.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Традиционной для экономической науки является проблема сохранения характеристик качеств человека на производительность труда. Для определения возможностей участия человека в экономических процессах обычно используются понятия "рабочая сила" и "человеческий капитал". Под рабочей силой принято понимать совокупность его физических и интеллектуальных данных, которые могут быть применены в производстве. Практически рабочая сила характеризуется, как правило, показателями здоровья, образования и квалификации. Человеческий капитал рассматривается как совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Такими качествами обычно считают здоровье, природные способности, образование, профессионализм, мобильность.

Набор характеристик, которые используются в литературе для определения возможностей эффективного труда, не в полной мере соответствует реалиям современной экономики. Этот набор целесообразно расширить на основе понятия трудового потенциала. Его компоненты должны характеризовать:

- психофизиологические возможности участия в общественно полезной деятельности;
- возможности социальных контактов;
- способности к генерации новых идей, методов, образов, представлений;

- наличие знаний и навыков, необходимых для выполнения определенных обязанностей и видов работ;

- предложение на рынке труда. [3, с. 146]

Приведенным аспектам соответствуют следующие компоненты трудового потенциала:

- здоровье;
- умение работать в коллективе;
- творческий потенциал;
- активность;
- организованность;
- образование;
- профессионализм;
- ресурсы рабочего времени (интенсивность труда)[2, с. 28].

Показатели, характеризующие эти компоненты, могут относиться как к отдельному человеку, так и к различным коллективам, в том числе к персоналу предприятия и населению страны в целом.

Трудовой потенциал человека является частью его потенциала как личности, т.е. по отношению к индивидууму трудовой потенциал - это часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта. Трудовой потенциал работника - это совокупность качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности [1, с. 156].

В каком соотношении находятся составляющие понятия трудового потенциала? В литературе дается оригинальная иерархия понятий. Первоначально это рабочая сила как способность к труду на рынке, затем человеческий капитал как совокупность качеств, определяющих производительность и доход. Затем трудовой потенциал как качественный и количественный критерий трудовой деятельности и, наконец, общий потенциал человека, включающий трудовой, творческий, физический и интеллектуальный потенциал. При этом на формирование перечисленных составляющих потенциала человека оказывают влияние природные способности, обучение, воспитание и жизненный опыт (рис.1).

Концептуальный подход Б.М. Генкина к формированию трудового потенциала человека и научной дисциплины "Экономика и социология труда" весьма значительный, и мы считаем его учебник одним из лучших в России. Однако не все компоненты (составляющие) трудового потенциала бесспорны (см. табл. выше). К ним мы относим нравственность, активность, творческий потенциал и ресурсы рабочего [1, с. 280].

Творческий потенциал должен присутствовать в любой умственной работе, а в тяжелом физическом труде землекопа, бетонщика, штукатура, сталевара он будет играть значительно меньшую роль. Кроме того, из психологии и социологии известна такая категория, как "интеллектуальный потенциал", куда входят мышление, сознание, память, логика и творчество.

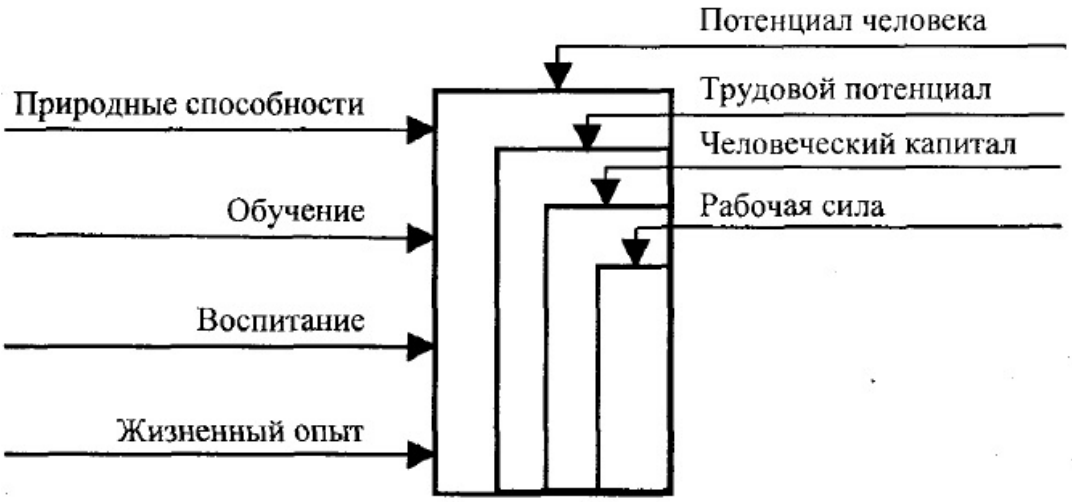


Рис .1. Соотношение понятий «потенциал человека», «трудовой потенциал», «человеческий капитал», «рабочая сила»

Последний спорный компонент - "ресурсы рабочего времени", который автор связывает с трудоемкостью, численностью сотрудников, уровнем безработицы и численностью трудоспособного населения. Однако это совсем разные критериальные показатели трудовых ресурсов, а не трудового потенциала, и включение их весьма спорно.

В компоненты трудового потенциала работника следовало бы включить такие понятные характеристики труда, как производительность (выработка), результативность (число единиц продукции в единицу времени), мастерство (квалификация с определенным разрядом). Состав компонентов трудового потенциала должен быть доказанным, иметькритерии количественного измерения, характеризовать любые виды труда (физический и интеллектуальный). Такой состав компонентов должен быть определен путем экспертного опроса широкого круга ученых в области экономики труда и управления персоналом.

Список использованных источников

1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. - 7-е изд., доп. — М.: Норма, 2007. — 448 с.
2. Волков О.И. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Скляренко В.К. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 264 с.
3. Горфинкель В.Я. Экономика фирмы (организации, предприятия): Учебник / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф.Т.Г. Попадюк, проф. Б.Н. Чернышева. - 2-е изд. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. - 296 с.

СПОРТИВНАЯ ОТРАСЛЬ В РОССИИ

Шаповалова А.С., бакалавриат, 1 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Смирнов А.В.
Тверской государственный университет, Факультет физической культуры и спорта

В экономике физической культуры и спорта нашей страны можно выделить все элементы рынка: собственная индустрия, гармонично встроенная в национальную и международную экономику. Отметим, что потребности общества на спортивные услуги увеличивается с каждым годом.

Однако развитие спортивного рынка в России, не смотря на увеличивающийся спрос, не соответствует темпам развития в мире. Это можно подтвердить следующими явлениями:

- наблюдаемый дисбаланс в доходах спортсменов, что говорит о нарушенной структуре спортивного рынка;
- элементная база (спортивные снаряды, фармацефтика, одежда и пр.) в подавляющем большинстве представлена иностранными продуктами, что говорит об отсутствии отечественного капитала на этом рынке;
- слабая социальная защищенность спортсменов, вынужденных уйти из спорта;
- лучшие отечественные спортсмены подписывают контракты с крупнейшими иностранными производителями.

Все это свидетельствуют о глубоких экономических проблемах. На наш взгляд, одной из основных причин отсутствия темпов роста спортивного рынка является отчуждение российского спортсмена (как элемента спортивного рынка) от отечественного капитала. При этом данное отчуждение является обоюдным – капитал не «видит» в спортсмене мощного экономического субъекта, так же и спортсмен не совершает активных действий на сближение.

Спортивный рынок объединяет профессию и любительский спорт (рис. 1). Важной составляющей экономических отношений на спортивных рынках являются:

1. системы оплаты труда и премирования спортсменов и тренеров
2. социального страхования
3. пенсионного обеспечения.

Отметим, что за рубежом существует множество представителей спортивной индустрии, подобных Nike, ADIDAS, чьи продукции охватывают многие виды спорта – от скоростного бега на коньках до хоккея, или Rossignol, производящей горнолыжное снаряжение, присутствие на играх зимней Олимпиады в Солт-Лейк-Сити и Турине означало их

беспрецедентную возможность дальнейшего укрепления популярности их торговых марок.



Рис.1. Схема взаимосвязи любительского и профессионального спорта.

Благодаря спонсированию высококлассных спортсменов, такие производители стремились расширить представление о своей продукции не только среди профессиональных спортсменов, но и обыкновенных потребителей. Одним из наиболее ярких примеров такого выгодного сотрудничества выглядит союз величайшего баскетболиста в истории НБА Майкла Джордана и компании Nike.

Таблица 1

Динамика объема продаж тройки лидеров в России (2010-2013 гг. млн. $)*

год	Nike	Adidas	Reebok
2010	6,2	4,8	1,9
2011	6,6	5	2,2
2012	8	7	3
2013	8,7	9,2	5,1

*Рассчитано по данным: [2].

В России нет таких крупных отечественных коммерческих спортивных предприятий, по этой причине спортсменам приходится заключать контракты с зарубежными предприятиями или же оставаться без контрактов (табл. 2). Примером таких спортсменов служат Загитова А. (олимпийская чемпионка, которая живет за чертой бедности) и Шарапова М.

Спорт –это нечто большее, чем стоящие в центре внимания события с рекордами, победами и медалями; спорт – это часть экономики, и управление им в профессиональной, коммерческой или любой другой сфере требует соответствующих специалистов, методов и форм.

Нужна система подготовки спортсмена не только для достижения спортивных результатов, но и его экономическая составляющая. Следует создать экономический механизм развития спортивного рынка в России с учетом его специфики. Нужны институты, которые могут это взять на себя. Нужна специальная платформа, которая может объединить интересы спортсмена и отечественного капитала.

Таблица 2

Наиболее активные госкомпании, которые поддерживают спорт*

Госкомпания	Газпром	Ростелеком	ВТБ	ВЭБ	Ростех
Виды спорта	**Спонсорство ФК «Зенит», Биатлон, Волейбол. Парусный спорт, Художественная гимнастика**	**Фигурное катание, Керлинг, КХЛ, БКЦСКА, ОКР**	**ХК и ФК «Динамо», Волейбол, Плавание, Спортивная гимнастика Баскетбол-Единая лига ВТБ**	**Велоспорт, Волейбол, Регби, Футбол, хоккей**	**Хоккей, Велоспорт**

*Рассчитано по данным: [3].

Но для этого должна быть программа развития на уровне страны, регионов и пр.

Список использованных источников

1. Галкин В.В., Сысоев В.И. Экономика физической культуры и спорта. Уч. пособие для высших и средних профессиональных учебных заведений физической культуры. – Воронеж, 2003. – 252 с.
2. Бренды спортивной индустрии [Электронный ресурс]. - URL: https://totalsporter.com (дата обращения 24.03.2018)
3. Каково быть спонсором на Руси? [Электронный ресурс]. - URL: https://www.s-bc.ru/news/%D0%9Aakovo-byt-sponsorom-na-%D0%A0usi.html (дата обращения 24.03.2018)
4. Сколько получает спортивный тренер [Электронный ресурс]. - URL: http://skolko-poluchaet.ru/skolko-poluchayut/skolko-poluchaet-sportivnyj-trener.html (дата обращения 24.03.2018)

УСПЕХИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СФЕРЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Шелужёнок Е.А., бакалавриат, 1курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Вдовенко А.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В 2014 году санкции западных стран и предпринятые российской стороной ответные шаги привели к тому, что стратегия импортозамещения стала одним из приоритетных направлений деятельности российского правительства.

Импортозамещение — это процесс замещения импортных товаров и услуг товарами и услугами отечественного производства. В список

запрещенной на ввоз продукции вошли товары из США, Евросоюза, Канады, Австралии и Норвегии. Запрещены к ввозу мясо крупного рогатого скота, свинина, мясо домашней птицы, мясо соленое, сушеное или копченое, рыба и ракообразные, моллюски. Ограничения коснулись также молока и молочной продукции, сыров, творога на основе растительных жиров, колбасы и аналогичных продуктов из мяса, овощей, корнеплодов, фруктов и орехов [1].

Россия ввела ответные ограничительные меры против тех стран Запада, которые поддержали (зачастую против своих экономических интересов) санкции против России. Основной мерой в рамках этих контрсанкций стало российское продовольственное эмбарго: запрет ввоза в Россию с 2014 года «отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и физических лиц или присоединившееся к такому решению» Это стало значительным стимулом и благоприятным условием для российского сельского хозяйства, и без того достаточно успешно развивающегося в последнее десятилетие.

По итогам второго квартала 2017 года доля импорта в российских магазинах сократилась до рекордных 33 %, при этом доля продовольственных товаров сократилась до 21 %. Причин тому три. Во-первых, значительные объёмы импорта перекрыты санкциями. Во-вторых, курс рубля делает многие импортные продукты неконкурентоспособными на российском рынке. В-третьих, сельское хозяйство России продолжает активно развиваться, крепко наседая на долю рынка зарубежных конкурентов. За 2,5 года действия продовольственного эмбарго, к февралю 2017 года, Россия заместила собственным производством импортное продовольствие на 4 миллиарда долларов [2].

Отечественная промышленность не смогла полностью компенсировать попавшие под санкции импортные товары. Успехи промышленности в импортозамещении пока оставляют желать лучшего. Отечественные продукты и техника по качеству значительно уступают импортным аналогам, а заместить некоторые виды иностранных товаров вообще вряд ли когда–нибудь удастся. К тому же из–за увеличения спроса на их продукцию отечественные производители подняли цены: за год они повысились на 40% [3]. Программа импортозамещения в России ставит перед российскими производителями задачу создать такую высококачественную продукцию, которая бы не только заменила собой импорт, но также была привлекательна за рубежом и приумножила российский экспорт. Иными словами, российские товары и услуги должны стать конкурентноспособными на мировой арене.

Есть отрасли, в которых процесс импортозамещения несомненно достиг успеха, это — пищевая промышленность и сельское хозяйство.

Например, В сельском хозяйстве заместить импорт лучше всего удалось в продажах свинины и птицы, где потребление заморского мяса сократилось в 3 и 2.5 раза соответственно[4].

Решение проблемы импортозамещения является задачей многогранной и многоэтапной, находящейся в прямой зависимости от уровня развития отечественного сельскохозяйственного производства, взаимосвязанного в свою очередь с решением проблемы развития сельских территорий. Обострение экономических проблем в России требует выработки адекватной, всесторонней и эффективной продовольственной политики, предусматривающей систему мер, направленных на повышение эффективности агропромышленного производства и конкурентоспособности отечественной продукции.

В декабре 2015 года президент Владимир Путин поручил полностью обеспечить Россию своими продуктами к 2020 году. Уже можно констатировать, что движение к достижению этой цели началось: если в 2013 году Россия импортировала 38% сельхозтоваров, то в 2016 году эта доля снизилась до 22%. В два раза сократился импорт тепличных овощей в зимний период, а в некоторых сферах — например, в производстве свинины и курицы — уже получилось добиться практически полного импортозамещения [5].

В то же время удаётся наращивать и объёмы экспорта. Так, по данным аналитического центра «СовЭкон», в августе были экспортированы рекордные 4,7 млн тонн зерна, включая 3,9 млн тонн пшеницы. По оценкам аналитиков компании, высокие темпы экспорта сохранятся в ближайшие месяцы, а по итогам года ожидается очередной рекорд: 44 млн тонн зерна может быть поставлено на экспорт — это на 30% больше, чем в 2016 году [6].

На фоне санкций российские аграрии получили импульс для развития, увидели возможности для наращивания производства. Большую роль в развитии российских производителей сыграло субсидирование агрокредитов и снижение процентной ставки по займам для сельхозпроизводителей. Российские фермеры много лет жаловались на дорогие кредиты, теперь же условия стали более привлекательными, и объёмы кредитования в АПК выросли вдвое.

Бурное развитие сельского хозяйства приводит к росту спроса на соответствующую технику. Ещё в 2015 году выпуск российских тракторов вырос на 85%, а программа, позволяющая приобрести российские машины с существенной скидкой (до 30%), пошла на пользу как фермерам, так и отечественным производителям. При этом российские производители сельхозтехники сегодня готовы предложить аграриям самые актуальные решения. Например, компания AGCO-RM в конце прошлого года начала в Подмосковье выпуск современных тракторов второго тягового класса.

Такая техника востребована на фермах, но в России она раньше не производилась. Сейчас компания ведёт переговоры с Министерством промышленности РФ о заключении специального инвестиционного контракта на эту модель, за которой могут последовать и другие. Российский автопроизводитель Горьковский автозавод представил полностью обновлённый модельный ряд — «Газель NEXT» и «Газон NEXT», эти автомобили охотно приобретаются локальными сельскохозяйственными производителями для грузоперевозок и стали реальным примером импортозамещения на российском рынке.

Также удалось добиться успехов и в производстве различных деликатесов, поставки которых сократились из-за продуктового эмбарго. Местные производители научились выращивать устриц, начали выпускать такие сыры, как бри, камамбер и горгонзола. По данным Росстата, в прошлом году было произведено почти 210 тонн сыров с плесенью, но на самом деле показатели могут быть даже выше, так как в официальную статистику не попадает продукция небольших частных сыроварен, которых в последнее время появляется всё больше.

Надо понимать, что импортозамещение — всё же процесс небыстрый, далеко не все отрасли могут оперативно отреагировать на смену обстоятельств. Поэтому полный переход на производство локального доступного продукта — это вопрос не одного года.

Список использованных источников

1. Российское продовольственное эмбарго [Электронный ресурс] / Риа Новости. – URL: https://ria.ru/spravka/20150806/1161758541.html (дата обращения 24.03.2018)
2. Три года спустя: итоги продуктового эмбарго России. [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: https://ria.ru/spravka/20150806/1161758541.html (дата обращения: 21.03.2018)
3. Ольга Мягченко, Наталья Ковтун Какие отрасли российской промышленности добились успехов на волне импортозамещения [Электронный ресурс]. - URL https://www.dp.ru/a/2016/03/09/Ni_cest_ni_poehat_ni (дата обращения 24.03.2018)
4. Развитие российского рынка мясного животноводства. [Электронный ресурс] / RT. – URL: https://news.rambler.ru/other/38369597-rossiyskoe-selskoe-hozyaystvo-perezhivaet-nastoyaschiy-bum/ (дата обращения 19.03.2018)
5. Прокормить себя и накормить других: российское сельское хозяйство переживает настоящий бум [Электронный ресурс] /RT.- URL: https://russian.rt.com/russia/article/447576-rossiya-sankcii-selskoe-hozyaistvo (дата обращения 20.03.2018)
6. Экспорт зерна на экваторе сезона. Русагротранс [Электронный ресурс] / СОВЭКОН. – URL: http://www.sovecon.ru/analytics/market/2018/01/16/news_15594.html (дата обращения 20.03.2018)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПРОТИВОСТОЯНИЕ США, ЯПОНИИ И КИТАЯ ЗА РОЛЬ ЛИДЕРА В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ

Эгамов Б., бакалавриат, 2 курс
Научный руководитель: к.э.н., доцент Новикова Н.В.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Чем интересен Азиатско-тихоокеанский регион? Он объединяет 58 стран и территорий. АТР включает в себя такие экономические институты как АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество); Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН); Евразийский Экономический Союз; БРИКС; G-20; G-8 и военно-политический субъект международных отношений как Шанхайская Организация Экономического Сотрудничества (ШОС).

В этом регионе существует большое разнообразие экономик и ресурсов: динамично развивающиеся государства такие, как Тайвань и Сингапур; высокие технологии Япония и Южная Корея и запад США; людские ресурсы Китая и Индонезии и др.

Исторически, интерес к АТР возник после милитаристской политики Японии, однако формирование региональной подсистемы началось с завершением Второй Мировой Войны [1, с. 295].

Этот регион остаётся достаточно проблематичным, и автор выделил определенные обстоятельства.

На XII съезде, проходившем в сентябре 1982 г., была сформулирована концепция «независимой и самостоятельной внешней политики», смысл которой сводился к невступлению в союзнические отношения с какой-либо из «сверхдержав», т.е. к уравниванию СССР и США как партнеров или противников, но главное — к подчинению внешней политики целям экономического развития страны. Эта концепция официально определяет внешнеполитический курс Пекина и сегодня.

Курс «мирного подъёма» сформулированный Китаем в 2003 г. и вызвал неоднозначную реакцию в мире, а некоторых даже напугал. Не менее важной проблемой является спор за остров Сенкаку, да и в целом японо-китайские отношения.

В стратегии национальной безопасности США 2006 г. указано, что США является тихоокеанской нацией с интересами в Восточной и Юго-Восточной Азии. К американским целям можно отнести: 1) неограниченный экономический доступ к региону, 2) свобода мореплавания и защищённость международных коммуникаций, 3) предотвращение кризисных ситуаций и терроризма. Следует признать, что они отвечают интересам не только США, и в данном случае они, реализуя свои национальные интересы, работают на

поддержание региональной стабильности в целом. Самая главная цель США – не позволить другим государствам стать на роль лидера в АТР.

Наиболее реальный кандидат на роль сверхдержавы в АТР является Китайская Народная Республика. Поэтому внешняя политика Вашингтона направлена против усиления Пекина [1, с. 200].

Политика США в Азиатско-Тихоокеанском регионе осуществляется на основе укрепления связей с традиционными союзниками – Японией, Южной Кореей, Филиппинами, Таиландом, Австралией.

Со всеми этими государствами заключены двусторонние договоры, включающие взаимные обязательства о поддержке при обороне и отражении военной угрозы [1, с. 200].

Главным союзником США в регионе является Япония. Это объясняется как географическим положением Японских островов, играющих роль «непотопляемого авианосца» США, так и наличием общего противника – Китая. Военная доктрина Япония, принятая в 2004 г., впервые за послевоенный период официально называет Китай потенциальным противником [1, с. 200].

Японская политика определяется её Конституцией и во внешней политики Японии выделяются следующие направления: отношения со странами Запада; отношения с развивающимися странами; отношения с Китаем; и отношения с бывшими социалистическими государствами включая Россию. Каждые из этих направлений имеют свои чёткие цели, но первостепенное значение придаётся отношениям с США [2, с. 295].

Международные отношения с Соединёнными Штатами являются самыми главными задачами для Японии. Так, например, в 1960 г. между двумя странами было заключено соглашение о взаимной гарантии безопасности. И в настоящее время США являются главным стратегическим военным союзником в Азиатско-Тихоокеанском Регионе. По словам Хилари Клинтон, АТР является «домом» для традиционных союзников как США, Японии, Южной Кореи, Австралии и Филиппин [2, с. 295].

Ключевым направлением современной внешней политики Японии являются отношения с Китаем. Между Японией и Китаем существуют и серьезные разногласия, среди которых «историческая память» и территориальный спор. Китайцы не могут простить японцам их агрессию во время войн, человеческие жертвы и унижения, которым они подвергались.

Автор подробно проанализировал экономический потенциал и роль лидера Пекина и Вашингтона и Токио в Азиатско-Тихоокеанском Регионе. Он представил и сделал выводы по рейтингу стран по ВВП, ВНП, объему экспорта [3].

Очевидно, что встает вопрос: кто же является экономическим потенциальным лидером в Азиатско-Тихоокеанском Регионе?

1. На наш взгляд, это две страны. Во-первых, это Китай и Соединённые Штаты Америки. Хотелось бы обобщить, что таким

индикаторам как ВВП Пекин обогнал Японию. У Китая есть все возможности стать ведущей локальной державой в Азиатско-Тихоокеанском Регионе согласно уже рассчитанным экономическим показателям.

2. Несмотря на отрыв Китая по экономическим показателям, Вашингтон постарается удержать лидерство в Азиатско-Тихоокеанском Регионе и во всём мире. США уже принятой стратегии национальной безопасности постарается не допустить экономического возвышения Китая. В Этом ей помогут Республика Корея, Япония, Филиппины и Австралия.

3. Что касается Японии можно сказать, что эта страна продолжит развивать свой потенциал в области экономики. Но нас настораживает тот факт, что в 2015 г. Парламентом Японии была принята закон о военной доктрине. Под ней подразумевается, что Япония имеет право вмешиваться в военные конфликты, которые идут против союзников Японии. Этот закон перечёркивает 50 летнюю пацифистскую политику Токио.

Список использованной литературы.

1. Глебов Г.И., Милаева О.В. Современные международные отношения. - М., 2010. - с. 200.
2. Косов. Ю. В. Мировая политика и международные отношения: Учебное пособие для бакалавров. - СПБ: Питер. 2012. - 295 с.
3. World Bank Organization. World Development indicators: Gross Domestic Product [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2016&start=2016&view=bar (дата обращения – 25.03.2018 г.).

Раздел 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

СУЩНОСТЬ, МЕСТО И ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Баландина О.А., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Бойко О.Г.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Экономический анализ деятельности организации подразумевает под собой изучение совокупности производственно - хозяйственной деятельности организации, связанной с установлением объективной оценки результатов деятельности организации и последующим ее развитием [2, с.5].

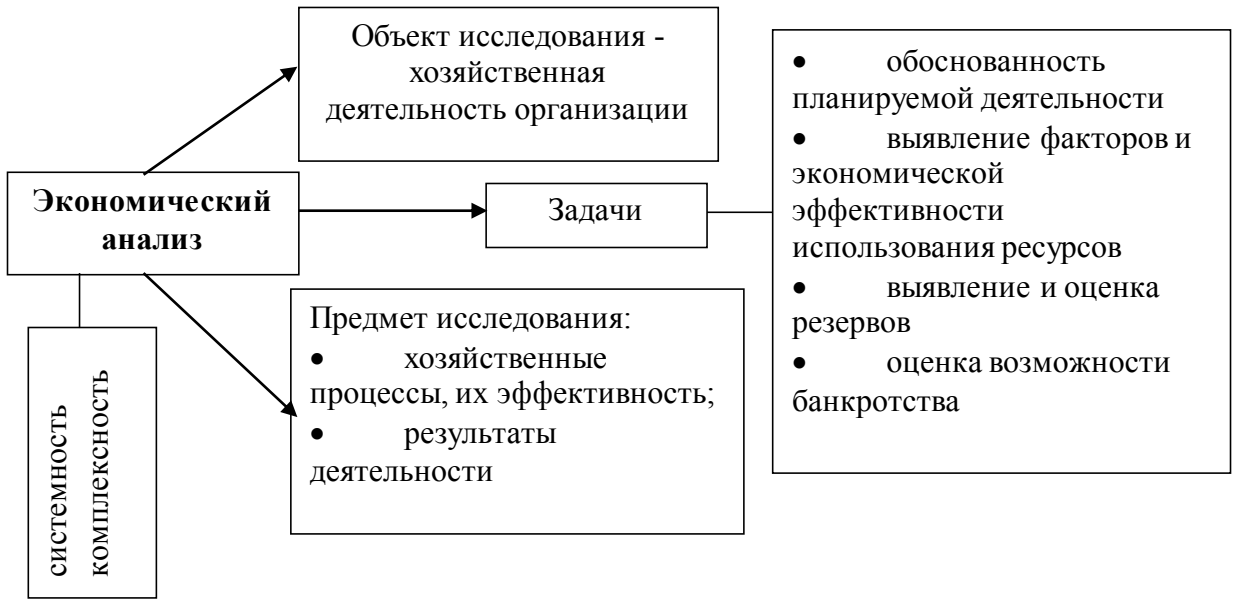


Рис.1. Сущность экономического анализа

В роли объекта исследования в экономическом анализе выступает хозяйственная деятельность организации, которая включает: организацию труда и производства, техники, технологий, социальных условий и т.д.

Предметом экономического анализа выступают хозяйственные процессы, присутствующие в организации, их социально- экономическая эффективность, изучение финансовых и производственных результатов, которые получаются в результате влияния различных факторов.[2, с. 5]

Задачами экономического анализа служат:

- обеспечение научно-экономической обоснованности планов деятельности организации;
- выявление экономической эффективности использования трудовых, материальных, финансовых ресурсов;

- выявление влияния различных факторов на эффективность использования ресурсов;
- обнаружение и оценка резервов организации;
- оценка возможности банкротства организации.

Экономический анализ состоит из финансового и управленческого анализов. Такое разделение произошло вследствие того, что на практике бухгалтерский учет подразделяют на финансовый и управленческий учет. При этом, несмотря на взаимосвязь и дополнение друг друга недостающей информацией, каждый из этих видов анализа имеет свои особенности.

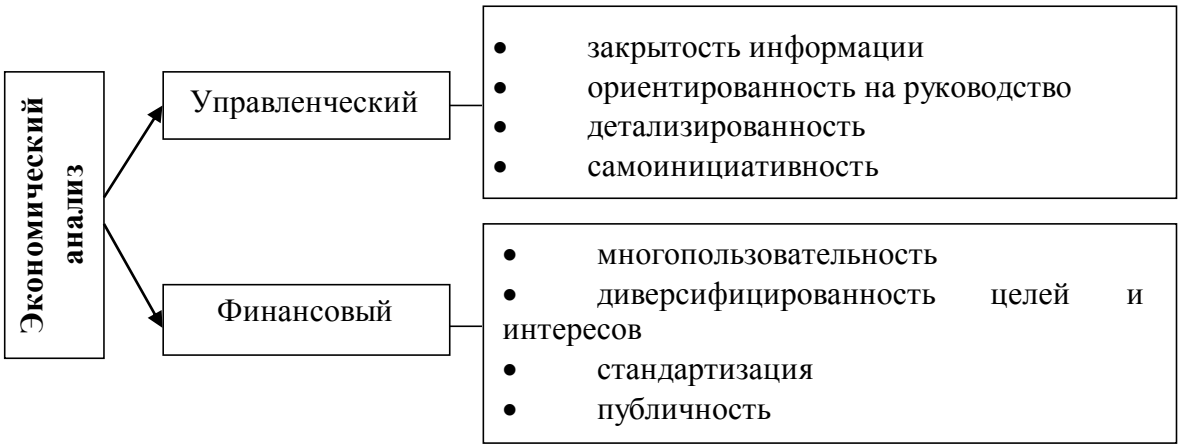


Рис.2. Особенности управленческого и финансового анализа

К особенностям управленческого анализа относят:

- закрытость информации, т.е. результаты анализа доступны ограниченному числу лиц т.к. являются коммерческой тайной;
- ориентированность на руководство, т.е. результаты анализа, сделаны непосредственно для руководства организации;
- детализированность, т.е. изучение деятельности организации происходит со всех сторон, и при этом тщательно изучаются все детали;
- самоинициативность, т.е. анализ происходит по инициативе управления организации.

К особенностям внешнего финансового анализа относят:

- многопользовательность, т.е. информация, полученная в ходе анализа, предназначена для множества пользователей;
- диверсифицированность целей и интересов субъектов анализа;
- стандартизация, т.е. наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности;
- публичность, т.е. анализ рассчитан только на публичную, внешнюю отчетность предприятия;
- гласность, т.е. результаты анализа максимально открыты для пользователей.

Для правильного понимания содержания и задач анализа хозяйственной деятельности используют различные классификации. По

различным источникам анализ хозяйственной деятельности классифицируется в соответствии с различными признаками.



Рис.3. Классификация анализа по различным признакам

Кроме классификации, представленной на рис. 3, существуют и другие. В целом можно сказать, что виды анализа строятся на объекте анализа и способах его проведения.

Экономический анализ является неотъемлемой частью функционирования организации, т.к. только с его помощью можно четко выявить проблемные места в деятельности организации, и принять меры по их устранению.

Список использованных источников

1. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник/ под ред. Л.Т. Гиляровской. - 2-е изд., доп. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 615 с.

2. Мезенцева О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие /О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого

Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. - 233 с.

ИНДУСТРИЯ РАЗВЛЕЧЕНИЙ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Батариев И.Р., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Мальцева А.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В многих странах рост благосостояния людей и переход к потребительскому стилю жизни общества привел к увеличению затрат на отдых и развлечения, что привело к развитию индустрии развлечений – по итогам 2016 года ее общий объем составил 1,8 трлн долл. [1, С. 12].

Отечественная индустрия развлечений в последние несколько лет демонстрирует стабильный рост наравне с мировыми лидерами отрасли (табл.1)

Таблица 1

Объем и динамика индустрии развлечений по странам*

Место в мире по объему рынка в 2016 г.	Страна	Среднегодовой темп роста, %					Выручка в 2016 г., млн. долл.
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
1	США	4,8	4,8	5,1	3,7	3,7	670575
2	Китай	12,0	10,9	1,1	8,8	8,3	213698
3	Япония	1,2	0,7	10,5	2,1	1,8	169488
…	…	…	…	…	…	…	…
16	Россия	9,4	9,8	6,4	6,3	7,2	17082

*Составлено автором по данным: [1, С. 11].

В России рынок развлечений не выделяется в самостоятельную отрасль, в разных странах его рассматривают вместе с туризмом, спортом и др. С другой стороны, например, в США официально выделяют индустрию медиа и развлечений. По такой классификации можно рассмотреть и отечественную индустрию медиа и развлечений. (рис. 1).

Телевидение и интернет не выступают в полной мере сегментами индустрии развлечений, но исключать тот факт, что значительную часть своего свободного времени люди проводят за просмотром видеоконтента по телевизору или в сети, нельзя. 29% опрошенных ВЦИОМом в 2017 году предпочитают просмотр телевизора другим формам развлечений, а 21% - проводят свое свободное время в сети [3].

Киноиндустрия РФ в течение последних лет показывает стабильный рост. Так, в 2014 г. в прокат вышли 82 ленты, а в 2016 г. их количество увеличилось почти в два раза. Однако низкая окупаемость, меньший

бюджет относительно конкурентов, высокая себестоимостью производства остаются ключевыми барьерами роста отечественного кинопрома.

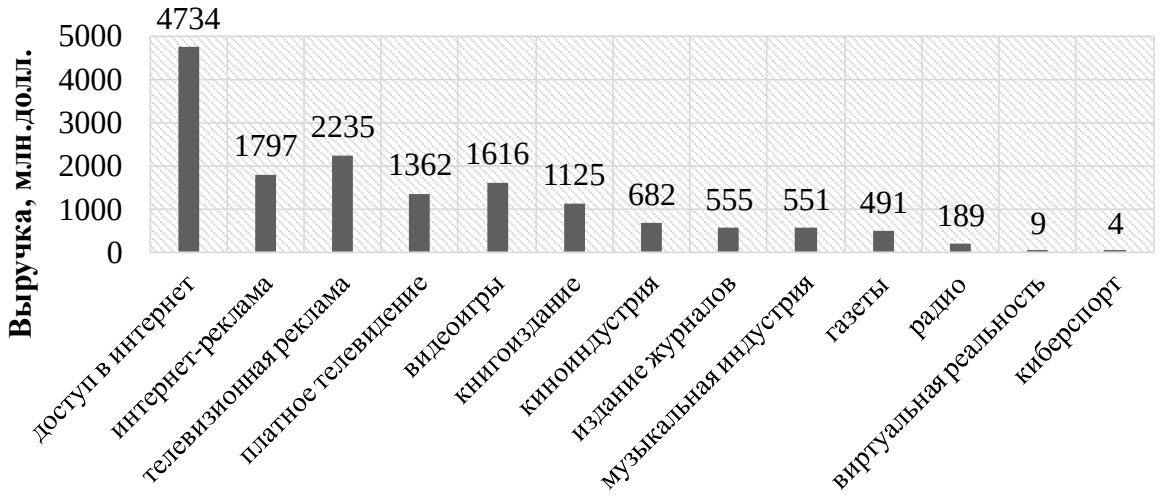


Рис. 1. Структура индустрии медиа и развлечений в России в 2016 году*
*Составлено автором по данным: [1, С. 12-13].

К индустрии развлечений из сферы книгоиздательства можно отнести в первую очередь потребительскую литературу – книги массового спроса, доля с выручки которых в 2016 году составила 54% от общего объема. В данном сегменте динамика такая же, как и у всей индустрии развлечений в целом – рост до 2014 года (в среднем на 5% в год), затем значительное сокращение выручки в 2015 году – на 37%, и восстановление в 2016 году – темп прироста составил 27%.

Сегменты издания журналов и газет в настоящее время находятся в упадке – и это характерная особенность не только России, но всех рынков развитых и развивающихся стран. Журналы и газеты не выдерживают конкуренции как развлекательный контент с социальными сетями и другими интернет-сервисами, которые удобнее и доступнее как для потребителей, так и для рекламодателей.

В 2016 году выручка музыкальной индустрии в России сократилась на 5% по сравнению с предыдущим годом. Основным фактором уменьшения объема рынка считается сокращение сегмента живой музыки – население предпочитает посещению концертов более дешевые формы развлечения.

Российский рынок видеоигр по объему выручки является одним из крупнейших сегментов отечественной индустрии развлечений, занимает 1,7% общемирового рынка и демонстрировал с 2011 года стабильно высокие темпы прироста – 8-10% в году. Главными причинами такого роста считается развитие киберспорта и систем виртуальной реальности.

Рынок киберспорта является одним из наиболее динамично развивающихся в мировой индустрии развлечений. В России киберспорт находится в активной фазе своего развития, поэтому его объемы не столь

велики - по итогам 2016 года выручка от киберспорта в России составила 3,8 млн. долл.

В 2016 году произошел ожидаемый прорыв в области виртуальной реальности за счет выпуска комплектов VR-шлемов от Oculus, Sony, HTC и других производителей – объем VR-сегмента в России составил 9 млн. долл. По прогнозу PwC, мировой рынок виртуальной реальности будет расти ежегодно на 77%, то есть каждый год увеличиваться почти вдвое [1, С. 62]. Также важным сегментом индустрии развлечений являются организации культуры и досуга – театры, цирки, зоопарки, музеи. (табл. 2).

Таблица 2

Количество и посещаемость некоторых объектов индустрии развлечений*

Годы	Театры		Цирки		Зоопарки		Музеи	
	Коли-чество театров	Зрителей, млн. чел.	Коли-чество цирков	Зрителей, млн. чел.	Коли-чество зоопарков	Зрителей, млн. чел.	Коли-чество музеев	Зрителей, млн. чел.
2000	547	30,8	62	8,6	20	6,4	2047	73,2
2010	604	31	68	11,3	29	9,5	2578	81
2014	661	37,2	63	5,1	30	8,3	2731	102,7
2015	665	38,2	67	4,2	31	8,7	2758	119
2016	651	38,9	65	4,2	31	8,8	2742	123,5

*Составлено автором по данным: [2, С. 160-162].

В целом, индустрия развлечений в РФ развивается стабильно, ни в чем не отставая от общемирового рынка развлечений. Однако 2015 год для многих сегментов и всей индустрии в целом стал серьёзным испытанием. Под влиянием негативной макроэкономической ситуации в России многие граждане сократили расходы на отдых и развлечения (табл. 3), а многие компании урезали свои рекламные бюджеты – все это негативно сказалось на развитии индустрии и привело к сокращению выручки во многих сегментах (издание книг, журналов, музыкальная индустрия, цирки и др.).

Но несмотря на общую негативную ситуацию, почти все сегменты восстановились уже к 2016 году, а некоторые даже показали рост. Наиболее динамично развивающейся частью индустрии развлечений в России последние несколько лет подряд был рынок видеоигр, в 2016 году к нему добавились киберспорт и виртуальная реальность. Традиционные сегменты постепенно насыщаются, и это дает возможность для развития новых технологий и появления новых конкурентных видов развлечений.

Список использованных источников

1. Всемирный обзор индустрии развлечений и СМИ: прогноз на 2017–2021 годы [Электронный ресурс]: pricewaterhousecoopers. - URL: https://www.pwc.ru/ru/assets/media-outlook-2017-rus.pdf (дата обращения: 10.03.2018г.)
2. Россия в цифрах. 2017: Крат.стат.сб. / Росстат. - М., 2017. - 511 с
3. Скажите, чем вы обычно занимаетесь в свободное время? (закрытый вопрос, до пяти ответов) [Электронный ресурс]: ВЦИОМ-СПУТНИК. - URL:

https://wciom.ru/trzh/print_q.php?s_id=61&q_id=3480&date= 26.11.2017 (дата обращения: 10.03.2018г.)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ: РАЗВИТИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Вовченко А.К., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Андрюхина Н.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Проблема формирования условий для устойчивого инновационного развития является актуальной для российской стройиндустрии. В России строительная отрасль и жилищно-коммунальный комплекс являются базовыми отраслями в экономике и в совокупности составляют порядка 17 % валового внутреннего продукта РФ. В ней занято более 10 % работоспособного населения страны. Применение инновационных технологий обеспечит экономию ресурсов и высокую конкурентоспособность строительной продукции.

Основные проблемы, служащие препятствием для развития и внедрения инновационных технологий в строительной сфере, выявились в ходе реализации Федеральной целевой программы (ФЦП) «Жилище» на 2011–2015 гг. – это: 1) недостаток финансирования; 2) отсутствие единой стратегической политики в жилищной сфере и согласованности усилий всех органов власти; 3) сложности, связанные с нормативно-правовыми аспектами и с бюрократическими проволочками и запретами.

В России практически отсутствует современный инструментарий государственного стимулирования развития и внедрения инновационных технологий в строительстве. Об этом свидетельствует анализ нововведений в общей государственной стратегии, предусматривающей дальнейшую либерализацию сферы строительства и сокращение роли государства. Такая система решений не позволит радикально увеличить объемы строительства в стране, что угрожает окончательной потерей конкурентоспособности в этой сфере. Необходимо помнить, что ориентиром при создании инноваций должен быть рынок, а основой инновационной стратегии – плановая и систематическая замена устаревшего.

Относительно использования инновационных решений в российской строительной индустрии специалисты предсказывают эволюционный путь (5–10 лет) по мере насыщения и качественного преобразования рынка. Однако, уже сегодня в практику компьютерных методов внедряется моделирование всех ключевых стадий строительного цикла и других передовых IT-технологий, меняется набор используемых в отрасли материалов, а также технологий. Замещение материально-технической базы приведет к росту системной интеграции и значительному усилению

взаимодействия между архитекторами, проектировщиками, инженерами-строителями, строительно-эксплуатационными службами. По мнению экспертов, одной из ключевых тенденций следующих десятилетий в строительной индустрии должен оказаться форсированный переход от общепринятых технологий возведения домов собственно на стройплощадках к сборно-модульному домостроению и, далее, к практически конвейерному производству домов из унифицированных панельных или модульных компонентов, спроектированных с помощью компьютерного программного обеспечения. Такие технологии применяются в Китае.

Низкая эффективность стройиндустрии объясняется общим уровнем системной интеграции ее составляющих, особенно в подотрасли жилищного строительства. Жесткая встроенность в стоимостную цепочку рынка недвижимости не поощряет радикальные технологические инновации. Внутреннее разделение проектно-конструкторской стадии и собственно строительного процесса приводит к тому, что большая часть разработанных в ней новых эффективных технологических решений, чаще всего, оказывается на стадии опытных образцов и макетов. Однако, даже в наиболее консервативной составляющей строительной отрасли – жилищном строительстве, как используемые базовые стройматериалы, так и большинство ключевых компонентов строительного процесса претерпели за последний период времени заметную трансформацию. Наблюдается также общий позитивный эффект по уменьшению производственных издержек и сокращению среднего времени производственного цикла строительных работ.

Для отрасли стали общепринятыми такие технологии, схемы и элементы, как массовое панельное строительство, применение многообразных изоляционно-утепляющих материалов и продуктов, решетчатых стропильных ферм, стеновых панелей, заводских сборочных несущих конструкций, или более энергоэффективных оконных рам и дверей.

Согласно мнения авторитетного британского журнала Builder, средние темпы внедрения технологических инноваций в строительной отрасли ведущих промышленно-развитых стран мира за последнее время заметно возросли из-за усилившегося внешнего экономического давления на нее, а также роста общественного внимания к защите окружающей среды, с ужесточением требований по экологичности и эффективности энергопотребления. Одной из наиболее важных и фундаментальных инноваций, которую начинают внедрять в современное проектирование и строительство, является технология информационного моделирования зданий BIM. Данная тенденция предполагает ускоренное внедрение на всех стадиях строительства (разработка → планирование → собственно строительный процесс) комплексного компьютерного моделирования, интегрированного в реальный бизнес-процесс. Эффективное применение

BIM-модели – системы информационного моделирования здания/строительных объектов на базе трехмерной визуализации физических объектов, а также параметрического учета всех архитектурно-конструкторских, технологических, финансово-экономических данных и информации о зданиях и прочих строительных объектах позволяет экономить в среднем 20–30 % от общей себестоимости строительства.

Современные BIM-модели строятся на 5D-подходе, включающем всесторонний учет трехмерных геометрических данных возводимых объектов и различных материальных ресурсов, необходимых для реализации строительных проектов – стройматериалов, производственного оборудования, рабочей силы и т. д. Кроме общих данных ПО располагает управлением детальной информацией о временном (календарном) графике выполнения работ и всех взаимосвязанных подпроцессах, в том числе о последующей эксплуатации и ремонте построенных объектов. Примечательно, что в ПО используются элементы долгосрочного финансово-экономического прогнозирования.

Для России вопрос внедрения программных комплексов проектирования весьма актуален. Заинтересованность в использовании инновационной системы BIM выразило Министерство строительства РФ, был издан Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 29.12.2014 №926 "Об утверждении поэтапного внедрения BIM в области промышленного и гражданского строительства".

Чтобы гарантировать конкурентоспособность российских проектных и архитектурно-строительных организаций и предприятий, предприятий по управлению и изменить существующее положение с применением инноваций в российской стройиндустрии необходимо решить следующие задачи при формировании внутреннего спроса на высокие технологии:

– обеспечение развития фундаментальных и прикладных научных исследований, технологий, направленных на сотрудничество науки с производством;

– оказание поддержки инновационного развития строительной отрасли на государственном уровне;

– приведение в соответствие современным потребностям экономики и бизнеса качества подготовки технического персонала, связанного с внедрением и обслуживанием новых технологий.

Решение этих задачи инновационного развития строительной отрасли будет способствовать обеспечению высокого качества жизни и развитию человеческого капитала.

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ

Волнухин Н.С., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Высококачественная связь является важнейшей составляющей инфраструктуры рынка, мощным катализатором рыночных отношений, коммерческого успеха, и именно телекоммуникации служат основой экономики информационного общества.

Отрасль связи предоставляет всем отраслям общественного производства и населению услуги по сбору, обработке, передаче и доставке информации и обладает всеми чертами, присущими материальному производству. Услуги связи включают почтовую и курьерскую деятельность, а также деятельность по передаче звука, изображения, данных и прочей информации через системы кабельной, релейной или спутниковой связи, включая телефонную и телеграфную [3. 4].

Услуги связи делятся на две группы: «Связь» в которую входят: Услуги передачи сигналов, Специальные услуги связи, Телекоммуникационные услуги, и «Почтовая и курьерская службы» [1, 2].

- Группа «Почтовая и курьерская службы» (отправления корреспонденций, посылок, бандеролей, телеграфных переводов, электронная почта).

Состоит из двух подклассов:

- деятельность национальной почты;
- служба, не относящаяся к национальной почте.

Подкласс «Деятельность национальной почты» включает [1, 2]:

- прием, обработка, перевозка и доставка почтовых отправлений, денежных переводов.

Этот подкласс не включает – финансовые услуги, предоставляемые в сочетании с почтовой деятельностью.

Подкласс «Служба, не относящаяся к национальной почте» включает:

- перевозку и доставку почтовых отправлений специальными службами одним или несколькими видами транспорта, в том числе собственным.

- Группа «Связь» состоит из трёх подгрупп [1, 2].

Подгруппа «Услуги передачи сигналов» (радиовещания, радиосвязь, телевидения):

- деятельность, связанная с передачей или приемом знаков сигналов, письменного текста, изображения и звука, сообщения какого-либо рода, по радио, по проводам, оптическим и другим электромагнитным системам;

Подгруппа «Специальные услуги связи» (спецсвязь, фельдсвязь, частот надзор, пресса):

- обслуживание средств и сооружений связи: каналов, станций, оборудования, аппаратуры, воздушных линий и кабельных сетей, антенн;

- осуществления технического радио-контроля и прочих работ, как для потребителей услуг связи, так и для обеспечения производственной деятельности юридических лиц.

Подгруппа «Телекоммуникационные услуги» делится на:

- услуги спутниковой связи;

- услуги фиксированной связи (услуги местной телефонной сети, услуги междугородней и международной тел. сети услуги документальной связи, услуги компьютерной связи, услуги телеграфной связи услуги по трансляции радиовещания по проводам);

- услуги мобильной связи (услуги непосредственно мобильной связи, а также пейджинговую и Интернет связь)

В настоящее время российский телекоммуникационный рынок состоит из трёх основных сегментов: мобильной связи, Интернета и фиксированной связи (местной, регулируемой государством, и дальней, ещё не открытой для свободной конкуренции).

Современному рынку связи России присущи определённые особенности [3, 4]:

1. В данной отрасли создаётся специфический продукт, не имеющий вещественной формы, представляющий конечный результат передачи информации от отправителя получателю.

2. Услугам связи присущи такие свойства, как неосязаемость, неотделимость, непостоянство и несохраняемость.

3. Структура производственных ресурсов характеризуется существенным преобладанием основных производственных фондов (примерно 93%) и малой долей оборотных средств.

4. Сравнительно стабильная структура базовой сети существенно влияет на технологический процесс производства услуг связи. Изменение технологии и организации предоставления услуг сильно влияет на величину издержек (так как производство фондоёмкое), социально-экономические характеристики и функции услуг.

5. Неравномерная по времени нагрузка, обусловленная ритмом деловой и личной жизни людей, требует для высококачественного обслуживания потребителей наличия дополнительных мощностей.

6. Информация может подвергаться только пространственному перемещению, поэтому отраслевой принцип предложения услуг связи сочетается с преимущественно территориальным способом их предоставления.

7. Процесс передачи информации всегда является двусторонним между отправителем и получателем информации, и для его осуществления необходимо наличие надёжной и разветвлённой сети связи.

8. Существование множества технологических стандартов, особенно на рынке сотовой связи; регулирование государственными органами частотных ресурсов и назначение платы за их использование.

9. Номенклатура услуг связи сравнительно устойчива вследствие лицензионного характера деятельности, однако существует широкий диапазон тарифов на эти услуги в зависимости от категорий потребителей и их предпочтений.

Список используемых источников

1. Почта России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pochta.ru/ (дата обращения 01.04.2018г.)
2. Особенности внедрения информационных технологий в деятельность предприятий связи (на примере ФГУП «Почта России») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vnedreniya-informatsionnyh-tehnologiy-v-deyatelnost-predpriyatiy-svyazi-na-primere-fgup-pochta-rossii - (дата обращения 01.04.2018г.)
3. Анализ деятельности предприятий связи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.su/12_58500_analiz-deyatelnosti-predpriyatiy-svyazi.html (дата обращения 01.04.2018г.)
4. Управление предприятием связи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studfiles.net/preview/5157983/ (дата обращения 01.04.2018г.)

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Калекина Д.С., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент, Козлова Т.М,
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

На сегодняшний день состояние розничной торговли характеризуется как весьма неоднозначное. Потребительский рынок находится в сильнейшей зависимости от сокращения реальных располагаемых доходов населения и роста цен на товары и услуги. Негативным результатом введения санкций стало значительное сокращение динамики оборота розничной торговли и платных услуг населению. В связи с осложнившейся экономической ситуацией особую актуальность приобретает вопрос о дальнейших перспективах развития данной отрасли в России.

Розничный товарооборот относится к числу важнейших показателей экономического развития страны. Объем розничной продажи товаров оказывает большое влияние на денежное обращение в стране, так как выручка торговых организаций составляет важную часть налично-

денежного обращения [2, С.50]. Как обобщающий показатель, оборот розничной торговли во многом характеризует состояние экономики страны (развитие промышленности и сельского хозяйства, инфляционные процессы, уровень жизни населения, емкость рынка).

Первым и наиболее значимым фактором, влияющим на развитие отрасли, стало замедление роста экономики, зафиксированное к концу 2014 года, которое привело к низким розничным продажам (рис. 1).

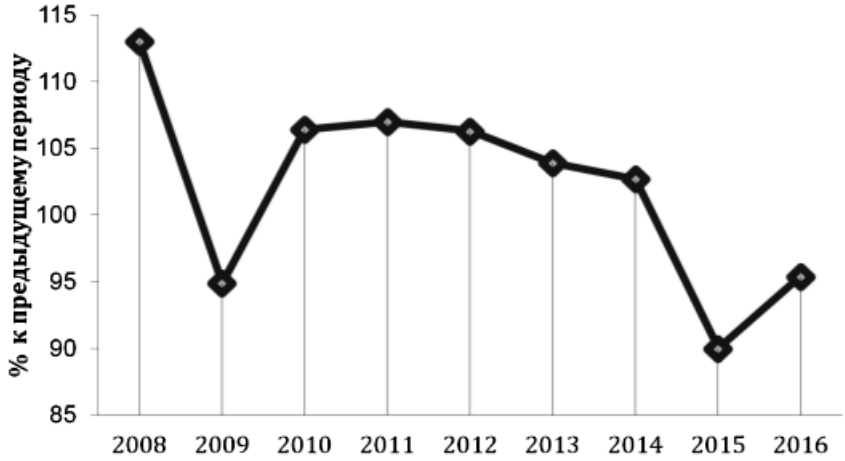


Рис. 1. Динамика оборота розничной торговли в РФ 2008-2016 гг.*

*Составлено автором.

Как видно из рис. 1, сокращение розничного оборота началось еще до кризисных явлений 2014 года, что характеризует наличие других причин помимо нестабильной экономической ситуации в стране, вызванной введением санкций против России. Развитию розничной торговли присущи закономерности, в которых отражаются происходящие в стране экономические и социальные процессы, которые взаимосвязаны [1, С.267]. Так, снижение инвестиций в реальный сектор экономики приводит к разрушению научно-производственного потенциала страны, утрате основных производственных фондов и источников их воспроизводства, сокращению оборотного капитала и уменьшению объема производства, что отражается на размерах розничного товарооборота. Рост денежной массы в стране, падение национальной валюты, инфляция, сокращение покупательной способности населения приводят к негативным изменениям в объеме и структуре розничного товарооборота.

Основные причины такой динамики - снижение реальных доходов населения и повышение цен. Потребители осознали влияние кризиса и инфляции и стали оптимизировать свои расходы. Второй фактор, определивший падение спроса, – рост безработицы, в результате которого увеличилось количество населения с доходами ниже прожиточного минимума. Их доходы еще быстрее отставали от темпа инфляции, и, соответственно, стал падать потребительский стандарт. Эти три основных изменения вызвали крупнейшие сдвиги в потреблении товаров.

В России доходы и покупательная способность населения имеют не только социальное значение, но и играют важную роль как факторы экономического подъема, который определяет емкость внутреннего рынка. Емкий внутренний рынок, обеспеченный платежеспособным спросом, является мощнейшим стимулом поддержки отечественного производителя. Поэтому динамика розничного товарооборота прямо пропорциональна изменениям реальных располагаемых доходов населения (рис. 2).

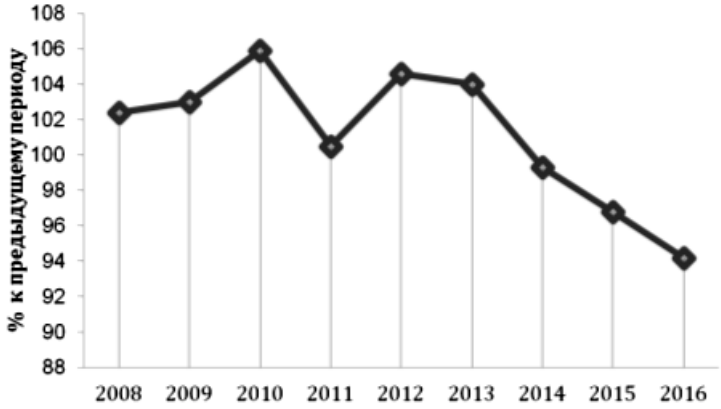


Рис. 2. Реальные располагаемые доходы населения 2008-2016 гг.*

*Составлено автором.

В России на фоне кризиса и резкого падения курса национальной валюты особо обострилась дискуссии по поводу уровня и качества жизни в стране. Максимумы по показателям инфляции, резкая девальвация рубля, рост безработицы привели к тому, что реальные доходы населения сократились более чем на 10%. Примечательно, что этот спад является гораздо более глубоким и продолжительным, чем тот, что был во время мирового финансового кризиса.

Повышение реальных располагаемых доходов населения - основой механизм увеличения розничного товарооборота, так как сочетание насыщенного потребительского рынка с достаточно высоким уровнем доходов населения, то есть сбалансированность рынка, – это важнейшее условие экономической активности последнего, а значит, предпосылка экономического роста [3, С.48]. Однако решение данного вопроса представляет большую комплексную задачу, решение которой, в свою очередь, зависит от оздоровления всей экономики, учета ряда ситуационных факторов и решения многих проблем, одна из которых – наращивание основных фондов и техническое перевооружение производства, что определяется увеличением инвестиционных ресурсов и рациональным сочетанием внутренней и внешней экономической политики страны. Таким образом, при росте денежных доходов населения растет совокупный платежеспособный спрос, в результате увеличивается объем потребления различных благ, что приводит и к росту общего объема валового внутреннего продукта в стране. В такой ситуации расширяются масштабы производства, привлекаются дополнительные работники, сокращается

безработица, что, в свою очередь, способствует экономическому росту в стране.

Список использованных источников

1. Винокуров М. А. Экономический кризис в России 2014 года и возможные пути его преодоления / М. А. Винокуров // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2015. - Т. 25. - № 2. - С. 261–267.
2. Захарова Ж.Ж., Иванова Н.С. Розничная торговля в России: проблемы и тенденции развития // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. - 2014. - №3 (9). - С.48-51.
3. Такмакова Е. В. Покупательная способность доходов населения как фактор экономического роста // Ученые записки ОГУ. - 2015. - №3. - С.45-52.

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ким Я.Е., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Романюк А.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В статье рассматриваются основные особенности технологии и организации производства на деревообрабатывающих предприятиях, которые связанны с заготовкой и переработкой пиломатериала.

Значение лесной промышленности в развитии народного хозяйства Российской Федерации велико и определяется прежде всего наличием огромных (по сравнению с другими странами) лесных ресурсов. Из общей площади земельного фонда России 11,7 млрд. га покрыты растительностью, в том числе лесами, на землях, предназначенных для ведения лесного хозяйства. Более млрд. га или 94% этой площади находится в ведении государственных органов управления лесным хозяйством, около 4% - в ведении других министерств и ведомств, организаций и предприятий [1, С. 31].

Лесозаготовительная промышленность. Предприятия отрасли занимаются заготовкой, первичной переработкой и вывозом леса. В стране выделяют 3 ведущих района по лесозаготовке: Северный (Архангельская область); Восточная Сибирь (Иркутская область и Красноярский край); Уральский (Свердловская и Пермская области).

Теперь охарактеризуем деревообрабатывающую промышленность, которая является основным потребителем деловой древесины. В ней выделяют ряд подотраслей: лесопиление; мебельную промышленность; спичечное; фанерное производство; производство древесно-стружечных (ДСП); древесноволокнистых плит (ДВП).

Генеральный директор руководит в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности (рис. 1).

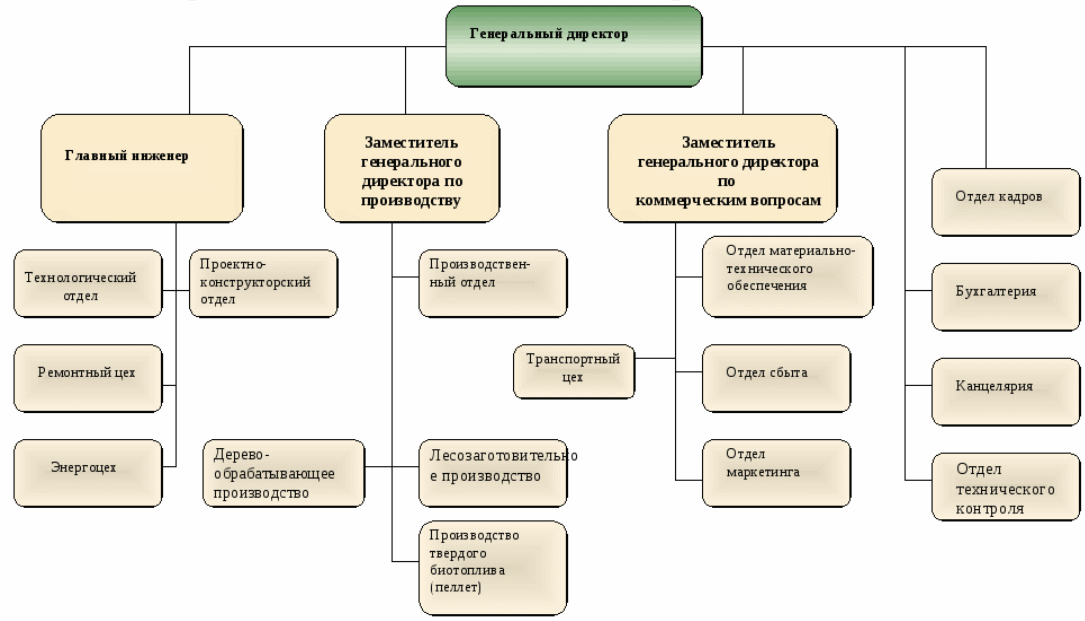


Рис. 1. Организационно-производственная структура на деревообрабатывающих предприятиях

Иностранные компании присутствуют практически на всех деревообрабатывающих предприятиях (табл. 1).

Таблица 1

Собственники и акционеры компаний лесной промышленности*

Производство	**Иностранцы 2014, %**	**Иностранцы 2016, %**	**Росимущество 2014, %**	**Росимущество 2016, %**
Пиломатериалов	10,46	7,69	1,4	0,71
Древесных плит	37,69	60,11	3,0	3,0
Целлюлозы	54,29	71,75	0,8	0,76
Бумаги	55,07	44,45	1,2	1,28
Картона	65,35	59,21	0,0	0,0
Итого в среднем по лесной промышленности, %:	**44,57**	**48,64**	**1,28**	**1,15**

* Рассчитано по данным: [2].

Присутствие иностранных компаний выросло на 4% и составило почти половину всей отрасли. Росимущество владеет незначительными активами в лесной промышленности: 10% ОАО «Кондопога», «Югорский лесопромышленный холдинг».

Список использованных источников
1. Моисеев Н. А. Методология формирования стратегии лесоуправления и развития лесного сектора экономики // Лесной вестник. - 2013а. - № 4. - С. 31–40.
2. Петров А. П. Прогноз развития лесного сектора РФ: кризис лесоресурсного менеджмента // Лесное хозяйство. - 2013. - № 4. - С. 15–18.

СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ СТАНДАРТИЗАЦИИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Козлова Л.С., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Романюк А.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Стандартизация представляет собой «деятельность по установлению правил и характеристик в целях их добровольного многократного использования, направленная на достижение упорядоченности в сферах производства и обращения продукции и повышение конкурентоспособности продукции, работ или услуг» [1].

Она является важным элементом государственного механизма управления техническим уровнем и качеством продукции.

В стандартах и других нормативных документах аккумулируются новейшие достижения науки и техники, органически объединяются фундаментальные и прикладные науки, обеспечивается быстрейшее внедрение научных достижений в практику, определяются более перспективные направления НТП в экономике страны в целом и в отдельных отраслях.

Учитывая важность стандартизации для развития науки, техники, функционирования экономики, для всех сфер жизни и деятельности человека, во всех странах приняты соответствующие законы и другие нормативные акты.

Стандартизация осуществляется для достижения следующих целей [2]:

- ✓ повышения уровня безопасности жизни или здоровья граждан,
- ✓ имущества, животных и растений, экологической безопасности и содействия соблюдению требований технических регламентов;
- ✓ повышения уровня безопасности объектов с учётом риска возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- ✓ обеспечения научно-технического прогресса;
- ✓ повышения конкурентоспособности продукции, работ, услуг;
- ✓ рационального использования ресурсов;
- ✓ технической и информационной совместимости;

- ✓ сопоставимости результатов исследований (испытаний) и измерений, технических и экономико-статистических данных;
- ✓ взаимозаменяемости продукции.

Стандартизация играет важную роль в обеспечении экономии ресурсов и повышении эффективности производства [1, 2].

Во-первых, стандартизация, унифицируя элементы технических систем, т.е. существенно сокращая количество их типоразмеров, способствует переводу производства из единичного или мелкосерийного в крупносерийное или даже массовое с его неоспоримым преимуществом резким удешевлением единицы продукции.

Во-вторых, при ограниченном числе типоразмеров можно легче обеспечить их высокую надёжность и технологичность.

В-третьих, открывается возможность для упрощения механизированных и автоматизированных процессов проектирования и изготовления изделий, обоснованного отказа от универсального оборудования, а, следовательно, снижения затрат на создание технических средств автоматизации и механизации, снижения стоимости основных фондов.

Стандарты разрабатываются на основе высших достижений отечественной и зарубежной науки, техники, технологии и передового опыта, преимущественно на основе результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектных работ.

Важное значение стандартизация имеет в международном сотрудничестве и в международной торговле. Международная стандартизация является одним из инструментов рынка.

Список использованных источников

1. Прохоров Ю.К. Управление качеством: Учеб. пособие. - СПб: СПбГУИТМО, 2007. – 144 с.
2. Ребрин Ю.И. Управление качеством: Учеб. пособие. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. 174с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Курдюкова В.Д., магистратура, 2 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Романюк А.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Торговля является заключительным этапом движения товаров от производителя до потребителя. Важная роль в этом процессе принадлежит оптовой торговли. Преобразуя производственный ассортимент в торговый, определяя структуру и направление товарных потоков, выступая на рынке в качестве посредника между производителей и розничным торговым звеном,

оптовые предприятия способствуют гармонизации единого потребительского рынка страны. Оптовая торговля, как никакое другое звено, способна активно регулировать региональные и отраслевые рынки, так как связывает практически все сферы экономики, все предприятия и организации, осуществляющие материальное производство и товарное обращение.

О проблеме развития оптовой торговли в России написано множество научных статей. В частности, С. А. Хныкин и С.Л. Тимосюк в своей статье «Развитие оптовой торговли в современной России» считают, что «важнейшая задача оптовой торговли – планомерно регулировать товарное предложение в соответствии со спросом. В условиях формирующейся экономики первостепенное значение принимают вопросы создания отлаженной системы товароснабжения розницы, эффективного функционирования отлаженной цепочки поставок, а также обеспечение стабильного товарообмена между регионами» [4].

Л. В. Прушковский и О. А. Глазунова в работе «Значение оптовой торговли в системе хозяйственных отношений с розничной торговлей» выражают свою точку зрения следующим образом: «Предприятия малого бизнеса в сфере оптовой торговли существенно сузили функциональное поле своей деятельности и стали специализироваться на оказании клиентам специализированных торговых услуг. Совмещение функций по оптовой и розничной торговле у небольших по масштабам деятельности оптовых фирм вполне согласуется с общими тенденциями развития мировой оптовой торговли» [3].

На наш взгляд, все отмеченные данными авторами точки зрения имеют все основания для существования. Так, грамотно сформированные закупки товара, его поставки и условия реализации могут помочь оптовым фирмам остаться на рынке. А совмещение с розничной торговлей, например, посредством создания собственной розничной сети, еще больше обезопасит от рисковых ситуаций.

Особенностью развития рынка оптовой торговли последних лет является постепенное сокращение числа небольших оптовых компаний по причине создания и развития на рынке федеральных торговых сетей. Оптовой компании становится трудно выдержать такую конкуренцию, так как условия работы производителя с федеральной сетью отличаются от условий работы с оптовой фирмой-дистрибутором. Например, сеть регулярно проводит акции на те или иные товары, предлагая потребителю цены, которые не может предложить оптовое предприятие.

Эта проблема затронута в стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года. В тексте документа обозначено: «Для оптимального взаимодействия розничной торговли и производителей сельскохозяйственной продукции и продуктов питания необходимо современное оптовое звено, включающее в себя, наряду с

оптовыми торговыми организациями и распределительными центрами крупных торговых сетей, систему оптовых продовольственных рынков (оптовых распределительных центров)» [1]. Значимость предприятий оптовой торговли обозначена словами «Благодаря их созданию достигается возможность максимально сократить путь продукции от производителя до потребителя и обеспечить всем торговым организациям и частным предпринимателям в сфере торговли вне зависимости от формата торгового бизнеса равный доступ к одинаково качественной продукции в широком ассортименте» [1].

Кроме этого, рынок оптовой торговли страдает от сжатия рыночной активности, вызванного стагнацией экономики и ухудшением потребительских настроений из-за продолжающегося снижения реальных доходов населения. Схематично влияние покупательского спроса на оптовую торговлю изображено на рис. 1.

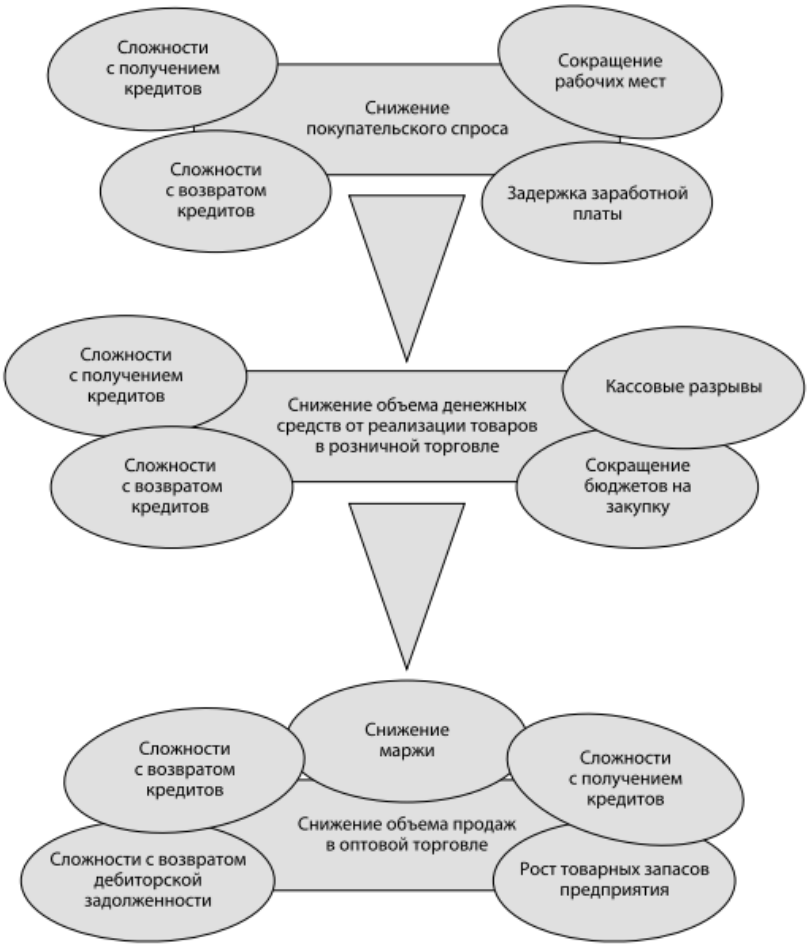


Рис. 1. «Основные этапы возникновения проблем в каналах товародвижения»

Снижение покупательского спроса — первый этап — является ответной реакцией на негативные факторы в мировой и национальной экономике.

Следующий (второй) этап — снижение поступлений денежных средств ретейлеру от реализации товаров в магазинах, что немедленно сказывается на затратном розничном бизнесе. Уменьшение количества оборотных средств осложняет для розничного продавца ведение операций по привлечению и возврату банковских кредитов, содержание объемного штата продавцов, выплату арендной платы за торговые площади, ведение рекламных кампаний.

Сокращение покупательского спроса, снижение продаж в рознице приводит к тому, что проблема достигает оптового звена (третий этап). Уменьшение объема продаж в оптовой торговле приводит, с одной стороны, к трудностям с возвратом дебиторской задолженности поставщикам, с другой — к росту товарных запасов предприятия, поскольку розница сокращает заказы. Следствием этого является снижение оборачиваемости дебиторской задолженности и товарных запасов, что ухудшает финансовые показатели предприятия [2].

Таким образом, в настоящее время функционирование предприятий оптовой торговли сопряжено с рядом проблем, решение которых позволит активизировать и повысить темпы развития оптовых фирм.

Список использованных источников

1. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года [Электронный ресурс]: Утверждена приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 25 декабря 2014г. N2733. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173113/ (дата обращения 25.12.17)
2. Глухов С. В. Управление продажами в условиях кризиса// Управление продажами. - 2012. – Выпуск №62.
3. Прушковский Л.В., Глазунова О.А. Значение оптовой торговли в системе хозяйственных отношений с розничной торговлей [Электронный ресурс], 2016. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-optovoy-torgovli-v-sisteme-hozyaystvennyh-otnosheniy-s-roznichnoy-torgovley (дата обращения 25.12.17)
4. Хныкин С.А., Тимосюк С.Л. Развитие оптовой торговли в современной России [Электронный ресурс], 2011. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-optovoy-torgovli-v-sovremennoy-rossii (дата обращения 25.12.17)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ИЗДЕЛИЙ ИЗ ПОЛИМЕРОВ

Лебедева А.А., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Богачёв А.О.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Производство изделий из полимерных материалов является сложной и ответственной задачей, так как именно из полимеров сегодня изготовляется половина предметов быта, техники, косметики и мебели.

Изделия из пластика давно стали неотъемлемой частью нашей повседневной жизни, именно поэтому производство полимеров – это перспективная и стремительно развивающаяся отрасль промышленности. Полимеры – это вещества, состоящие из больших макромолекул, которые соединяются из элементарных звеньев, или мономеров. Благодаря своим свойствам полимерные материалы обрели такую популярность на сегодняшнем рынке. Производство изделий из полимеров насчитывает множество различных направлений, так как эта продукция с успехом используются практически во всех сферах нашей жизни, начиная от автомобильных запчастей и заканчивая обычной пищевой плёнкой. В целом производство полимеров в России является особенно актуальным, потому что наша страна богата на природные ресурсы, тогда как основным сырьём, применяемым в производстве полимеров, является нефть, а вспомогательным – природный газ.

Отечественный рынок пластмассовой продукции развивается и этому способствуют ряд аспектов:

- ✓ Активная политика импортозамещения;
- ✓ Расширение «ассортимента» полимеров;
- ✓ Наличие мощностей.

В тоже время можно выделить факторы, которые сдерживают развитие отрасли. В частности, производство пластмассовых изделий облагается немалым налогом, техника и сырье дорогостоящие, на рынке существует олигополия, наблюдается дефицит полимеров российского производства.

На протяжении последних лет в производстве пластмассовых материалов наблюдается положительная динамика роста.

Ежегодно производится более 5 млн. т. пластмасс. По сравнению с Европой, Россия потребляет в 6 раз меньше пластмассовых изделий по данным за 2014 г. На одного человека приходится не более 42 кг. [2].

Производство полимеров увеличилось на 37%, а потребление на 6%, при этом импорт снизился на 25%. Рынок изделий из пластмассового сырья сузился на 5,7% — конкретно по трубам, пластиковым бутылкам и пленке.

Основными областями применения пластмассовых материалов в России являются [4]:

- ✓ Упаковка;
- ✓ Строительство;
- ✓ Автомобильная промышленность.

Насчитывается более 1,4 тыс. особо крупных предприятий, производящих пластмассовые изделия. Они обеспечивают страну 1,6 млн. тонн продукции. В их список входят Полипластик, Копейский завод пластмасс, Лада Лист, ПЗПИ, Ростурпласт, Полимербыт, Про Аква, ЛПЗ.

К средним и мелким производителям относят более 2,5 тыс. компаний, объемы производства которых достигают 3 млн. т. пластмассовых изделий.

Эксперты дают не совсем утешительные прогнозы насчет производства пластмассовых товаров [3]:

Во-первых, это рост потребительских цен не менее, чем на 14%.

Во-вторых, ожидается снижение на 17% покупательской способности.

Из этого можно сделать вывод, что развитие производства пластмассовых изделий будут сдерживать рост цены на сырьевую базу, падение уровня потребления и др. факторы.

Главной проблемой производства полимерных изделий является сырьевое обеспечение.

В итоге объем рынка пластмассовой продукции уменьшится на 5%. Но ситуация не столь критичная, так как предполагается, что двигателем производства станет экспорт и импортозамещение.

Чтобы предпринимателю укрепить свои позиции, необходимо снизить себестоимость пластмассовых изделий, усилить конкурентные преимущества.

Рассмотрим подробнее предприятия, производящие пластиковые трубы. Несмотря на то, что по многим показателям трубы из полимеров превосходят стальные, спрос на них в России в 3,5 раза меньше, чем в Европе. Ситуацию усугубил кризис, заставив многие предприятия в буквальном смысле бороться за выживание, особенно в 2014-2015 годах.

Стоит отметить, что российский рынок полимерных труб, собственно, и до начала кризиса нельзя было назвать растущим. С одной стороны, это само по себе дорогостоящее наукоемкое производство, с другой – основные потребители продукции (отечественные коммунальные службы), проектировщики не были готовы сменить металлические аналоги на полимерные изделия. Спрос со стороны сектора ЖКХ, ресурсно-снабжающих организаций был невелик.

Дефицит сырья в начале кризиса выразился в скачкообразном росте цен, что привело к снижению рентабельности производства. На текущий момент также наблюдаются проблемы с доступностью качественного отечественного сырья в необходимом количестве.

В 2016-м году прекратились резкие колебания валютных курсов, и отечественным производителям сырья удалось нарастить объемы, чтобы частично компенсировать возникший дефицит. Резкий обвал перешел в рецессию, ситуация стала более определенной.

Сильнее всего ситуация отразилась на рынке ПЭ труб. Начиная с 2014-го, когда объем производства сократился на 8%, процесс активно продолжился в 2015-м, что привело к снижению показателя еще на 25%. За прошедший период 2016-го года темпы падения замедлились и находятся в пределах 5%-7% по году.

Ослабление позиций ПЭ труб привело к перераспределению рынка. Доля продукции из ПП и ПВХ достигла 37%. Здесь влияние оказывает доступность сырья из Китая. Отмечается и рост количества предприятий, освоивших выпуск труб ПВХ – в 2016-м производством занимается порядка 30 компаний, в то время как в начале 2015-го года их было 10. Однако на фоне роста конкуренции и ожесточившейся борьбы за потребителя обострился вопрос фальсификата. На рынок хлынул поток некачественной продукции, которая сильно подпортила в целом репутацию полимерных изделий, пострадали от этого ответственные производители, выпускающие качественный товар.

Таким образом, по итогам проведенного в статье исследования можно сделать вывод, что в отличие от 2008-го года, быстрого возвращения к докризисным показателям ожидать пока не стоит. Выход на уровень 2013-го возможен к 2019-2020 гг., а достигнуть увеличения оборотов получится не раньше 2022-го.

Список использованных источников

1. Назарова Н.В. Состояние и прогноз производства и потребления изделий из пластмасс в России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.inpolimer.ru/articles/28/ sostoyanie-i-prognoz...plastmass-v-rossii (дата обращения 25.02.2018)
2. Мирный М.Н. «Полиэтилен. Полипропилен 2017» – итоги отраслевой конференции. [Электронный ресурс]. URL: https://mplast.by/ novosti/2017-04-17-polietilen-polipropilen-2017-itogi-otraslevoy-konferentsii/ (дата обращения 22.02.2018)
3. Волкова А.В. Рынок крупнотоннажных полимеров 2016 г. [Электронный ресурс]: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». URL: https://dcenter.hse.ru/data/2017/01/31/1114339110/Рынок%20крупнотоннажных%20полимеров%20ч1%202016.pdf (дата обращения 22.02.2018)
4. Виды полимеров [Электронный ресурс]: СТЭК, переработка пластмасс. – Миасс: 2009 -. URL: http://ctekltd.ru/72-vidy-polimerov (дата обращения 24.02.2018)
5. Анализ российского рынка полимерной / пластиковой упаковки 2017г [Электронный ресурс]. URL: https://marketing.rbc.ru/research/27065/ (дата обращения 24.02.2018)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Максимова Е.С., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Андрюхина Н.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Требуется создание гибкой адаптивной системы оценки организационно-экономического потенциала предприятия, в рамках которой управляющие воздействия будут реализовываться в соответствии с вариантами стратегического развития предприятий, основанной на проведении регулярного мониторинга их деятельности [1, С.104].

Анализируя состояние делового климата на предприятиях по производству строительных материалов с использованием результатов обследования Росстата в мониторинговом режиме, динамику основных операционных показателей, которые характеризуют их деятельность, можно отметить затруднительную экономическую ситуацию.

За 2011-2017 гг. ИПУ снизился на 8 п.п. и сохранил отрицательное значение, составив -20%. За анализируемый период времени самое низкое значение ИПУ приходится на 2016 г. (-21%), поэтому сравнивая данный показатель со значением 2017 г., следует отметить положительную динамику (+1 п.п.).

Одной из основных проблем в деятельности предприятий по производству строительных материалов является низкий спрос, что подтверждают показатели числа заключённых договоров (портфель заказов), которые на протяжении всего периода сохраняли отрицательное значение. За 2011-2017 гг. значение сократилось на 13 п.п. [6].

Необходимо отметить высокую корреляционную зависимость между изменениями числа заключенных договоров и выполненным строительными предприятиями физическим объемом работ [6]. Оценка изменения физического объёма работ позволила определить его сокращение за весь анализируемый период на 5 п.п., однако положительным моментом является увеличение его значения в 2017 г. на 7 п. п. по отношению к 2016 г.

Ещё одним важным показателем организационно-экономического потенциала является средний уровень загрузки производственных мощностей предприятий по производству строительных материалов.

Данные свидетельствуют о том, что за весь анализируемый период производственный показатель вырос на 1 п. п. В 2017 г. по отношению к минимальному значению, которое наблюдалось в 2016 г. (61%), значение увеличилось на 3 п. п.

Важным является анализ численности занятых на предприятиях по производству строительных материалов. Динамика показателей за 2011-2017 г. представлена на рис.5. Данные показывают преобладание негативных оценок изменения численности занятых, 2015 г. отметился максимально низким значением (-22%). За последние два года ситуация несколько стабилизировалась и стала соответствовать показателю 2011 г. (-10%) [4, С.123].

Итоги мониторинга динамики цен в строительной отрасли свидетельствовали о том, что в 2017 г. по отношению к 2016 г. в строительном бизнесе по производству строительных материалов сохранилась тенденция к повышению стоимости [2, С.1].

Увеличение по сравнению с предыдущим годом цен на строительные материалы зафиксировали руководители, как крупных строительных организаций, так и малых. Производственная ситуация, сложившаяся в

отрасли в 2017 г., не способствовала существенному улучшению финансового состояния строительных предприятий, где продолжилась отрицательная динамика обеспеченности компаний собственными финансовыми ресурсами, при этом темпы сокращения показателя несколько замедлились [4, С.124].

Во всех группах строительных компаний, различных по численности работающих в них, наблюдалось замедление негативной динамики оценок изменения данного показателя финансовой деятельности.

Впервые за последние семь лет наблюдений в строительной отрасли за предприятиями по производству строительных материалов оценка изменения прибыли отметилась отрицательным значением.

Оценка изменения показателя показала снижение по сравнению с 2016 г. на 9 п. п. Во всех группах строительных компаний различных по численности работающих в них в 2017 г. зафиксированы отрицательные значения показателя [3, С.35].

Фактором, ограничивающим производственную деятельность строительных компаний, следует назвать недостаток квалифицированных работников Рис.10 [1, С.106]. В отчетном 2017 г. недостаток квалифицированных рабочих испытывало 11% опрошенных руководителей предприятий. За весь анализируемый период изменение составило -9 п. п.

На финансовое состояние строительных организаций значительное влияние оказывает неплатежеспособность заказчиков. Отсутствие у заказчиков возможности платить по своим обязательствам 29% назвали сдерживающим фактором. В текущем 2017 г. дефицит денежных средств испытывало 24% строительных компаний.

Не ослабевает влияние такого фактора, как недостаточное финансирование. В текущем 2017 г. на него указали 24% участников опроса. Снизилась доля представителей строительного бизнеса по производству строительных материалов, которые опасаются недобросовестной конкуренции со стороны других строительных компаний (22% против 24% годом ранее). Обобщённая оценка экономической ситуации свидетельствует об отрицательной динамике в строительной отрасли, наблюдается замедление негативной тенденции. Оценка изменения показателя выявила рост значения на 5 п. п.

Таким образом, анализ деловой активности предприятий по производству строительных материалов позволяет сделать следующие выводы. Современное предприятие представляет собой совокупность сложных социально-экономических систем, функционирующих в условиях непрерывно меняющейся внешней среды, являющейся, в свою очередь, постоянным источником возможностей и угроз для его развития. В быстро меняющихся условиях положительно зарекомендовавшие себя в прошлом и относительно стабильные правила, методы и технологии перестают быть адекватными к текущим условиям развития предприятия, что

обусловливает необходимость поиска новых подходов к развитию. Кроме того, необходим поиск эффективных решений, которые будут ориентированы на достижение долговременных целей в условиях неопределенности, непредсказуемости и нестабильности рыночной среды.

Список использованных источников

1. Белоглазова М.С. Анализ и проблемы строительной отрасли / М.С. Белоглазова // Молодой ученый. - 2018. - №4. - С. 104-107.
2. Кан Д.Н. Некоторые тенденции и перспективы развития строительной отрасли в России / Д.Н. Кан // Международный студенческий научный вестник. - 2017. - № 2. - С.1-3.
3. Кугушева Т.В. Анализ и выявление современных тенденций развития национального рынка строительных материалов / Т.В. Кугушева, Т.С. Ласкова, А.В. Ширяева // Экономика. Управление. Финансы. - 2017. - №2(8). - С.34-47.
4. Саубанов А.Г. Формирование стратегии устойчивого развития предприятия в условиях кризиса / А.Г. Саубанов // Вестник науки и творчества. - 2017. - №1(13). - С.123-130.
5. Учаева Т.В. Организационно-экономический потенциал предприятия. Пути повышения / Т.В. Учаева, Б.Б. Хрусталев. - Пенза: ПГУАС, 2015. - 124 с.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 01.03.2018)

ВЛИЯНИЕ РОСТА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В РФ НА ПОЗИЦИИ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ РЕЙТИНГЕ УНИВЕРСИТЕТОВ

Махова Е.Д., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к д. э. н., профессор Забелина О.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В этой статье демонстрируется влияние тренда на повышение качества образования в РФ на положение российских вузов и их движение по международному рейтингу университетов QS. Тема образования в нашей стране всегда была и будет актуальна. Однако далеко не у каждого складывается положительное мнение о качестве и престижности образования в России. В статье демонстрируется как, кто, когда и по каким критериям рассчитывает рейтинг высших учебных заведений всего мира.

Актуальность данной темы заключается в ее постоянной изменчивости. Каждый год можно наблюдать изменение положения ВУЗов в мировом рейтинге QS. Этот рейтинг является основным и существенно влияет на выбор иностранными студентами того или иного Вуза.

Критерии оценки и их процентная доля в конечном балле. Составители рейтинга лучших вузов мира QS World University Rankings оценивают университеты по следующим критериям: исследовательская деятельность, преподавание, мнение работодателей и карьерный потенциал, количество иностранных студентов и преподавателей [7].

Рейтинг QS рассчитывается по 6-ти критериям. Три из них являются решающими и на них приходится по 20% веса при средневзвешенном выведение итогового рейтинга: Академическая репутация (оценивается на основе мнения академических экспертов об учебном процессе в вузе), Соотношение студентов и преподавателей (предпочтение отдаётся вузам с наименьшими учебными группами и индивидуальными наставниками), Индекс цитирования на 1 преподавателя (характеризует влияние вуза в области научных исследований).

Остальные веса приходятся на такие критерии как: Репутация среди работодателей (мнение работодателей о выпускниках и качестве образования), Привлечение иностранных преподавателей (лучшие условия для иностранных преподавателей), Привлечение иностранных студентов (Лучшие условия для иностранных студентов)

Из характера показателей можно увидеть, что общий балл базируется в основном на субъективных оценках, что не в полной мере отражает полную картину студенческой жизни вуза, а лишь её академическую составляющую.

По данным с официальных сайтов рейтинга и журнала U.S. News, где каждый год публикуется этот рейтинг, первая десятка университетов мира за 2017 выглядит следующим образом.

По версии рейтинга QS топ-10 университетов мира за 2017 год лидирующими странами являются США – 6 университетов (Кембриджский университет – 2 место, Калифорнийский Технологический институт и Стэнфордский университет делят 3-е место, Массачусетский Технологический институт – 5-е место, Гарвардский университет – 6-е место, Принстонский университет – 7-е место, Университет Чикаго – 9-е место). Следом за США идут Великобритания – 2 университета (Оксфордский университет – 1-е место и Имперский Колледж Лондона – 8 место). Замыкает тройку стран-лидеров – Швейцария – 1-н университет (Швейцарский Федеральный Технологический институт в Цюрихе – 10 место) [7].

7-мь ВУЗов Российской Федерации уверенно держаться в верхней четверти списка из 800 университетов мира.

В топ-200 университета мира по рейтингу QS: МГУ им. М.В.Ломоносова – 131-е место, НИ Томский ГУ – 146-е место, МФТИ (ГУ) - 154-е место; НИЯУ «МИФИ» - 159-е место, НИУ «ВШЭ» - 162-е место, Новосибирский НИУ – 170-е место, СПбГУ – 174-е место [5].

В отношении остальных ВУЗов РФ, участвующих в рейтинге QS следует отметить устойчивый рост в позициях рейтинга. Наиболее замете этот рост у РУДН, который переместился из группы 601-650 в группу 501-550 (+100 позиций).

Отдельно хочется отметить стремительный рост РУДН: +100 позиций.

Эти результаты достигаются благодаря тому, что в РФ работа над качеством образования набирает обороты и в плане конкуренции ВУЗов в борьбе за государственную аккредитацию (которую получают далеко не все) и в плане поддержки государством данной тенденции, в том числе государственная программа «Проект 5-100». Задача этой программы — повысить престижность российского высшего образования и продвинуть не менее пяти университетов из числа участников проекта в сто лучших вузов трех авторитетных мировых рейтингов.

21 участник Проекта 5-100: стал победителем конкурса на предоставление государственной поддержки. Отбор вузов на получение государственной поддержки осуществляется на конкурсной основе. Участниками конкурса могут быть образовательные организации высшего образования. По итогам рассмотрения программ повышения конкурентоспособности вузов, международный Совет Минобрнауки России рекомендует список ВУЗов – участников конкурса для предоставления им гоподдержки и, в последствии, рассматривает отчеты вузов-победителей по реализации «дорожных карт» [8].

По мнению международных наблюдателей, основные улучшения наблюдаются по критериям академической репутации и репутации среди работодателей". В то же время российским вузам следует обратить особое внимание на показатели публикационная продуктивность сотрудников, и библиометрических показателях.

Попадание вузов в рейтинги положительно сказывается на российском образовании. В 2013 году мы не входили ни в один рейтинг. Первым это удалось сделать НИТУ МИСиС (попал топ-50 предметного рейтинга QS по направлению "горное дело" и в сто лучших по направлению "металлургия"). После чего было отмечено изменение отношения к российским ВУЗам со стороны иностранных университетов, которые сразу стали проявлять большую активность в плане сотрудничества с российскими университетами" [4].

Следует положительно оценивать тот факт, что некоторые российские университеты показали положительную динамику в ряде рейтингов. Тем не менее для серьёзного и гарантированного роста российских университетов в международных рейтингах (для укрепления позиций российских университетов на международной арене) на фоне нарастающей международной конкуренции необходимо обеспечить постоянный рост государственного финансирования (поддержки) университетов.

Список использованных источников

1. Москалева О.В. Рейтинги университетов и научные журналы // Научная периодика: проблемы и решения: журнал. 2014. № 4. С. 9-19.
2. РИА Новости [Электронный ресурс]: Статья «Рейтинг вузов QS: НГУ "дышит в спину" МГУ». URL: (дата обращения 01.03.2018)

3. Официальный сайт МГУ [Электронный ресурс]: МГУ в предметном рейтинге QS. URL: https://www.msu.ru/news/mgu-v-predmetnom-reytinge-qs.html (дата обращения 01.03.2018)
4. Официальный сайт Министерства образования и науки России. [Электронный ресурс]: Проект 5-100 – паспорт проекта. URL: https://xn--80abucjiibhv9a.xn--p1ai/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B/5-100 (дата обращения 01.03.2018)
5. Официальный сайт Проекта 5-100 [Электронный ресурс]: 5 вузов-участников Проекта 5-100 в топ-200 рейтинга THE: Самые интернациональные университеты мира. URL: https://5top100.ru/news/75506/ (дата обращения 01.03.2018)
6. Газета Интерфакс [Электронный ресурс]: Статья «МГУ и НГУ возглавили рейтинг вузов QS среди развивающихся стран». URL: http://www.interfax.ru/world/583485 (дата обращения 01.03.2018)
7. Мировой Рейтинг Университетов 2018 [Электронный ресурс]: World University Rankings. URL: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2018/world-ranking#!/page/0/length/25/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats (дата обращения 01.03.2018)
8. Эволюция систем и методологии международных рейтингов университетов. Вялков А.И., Мартынчик С.А., Глухова Е.А., Орлова Н.А. ФГБОУ Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова» Минздрава России, Москва. [Электронная статья]. URL: http://vestnik.mednet.ru/content/view/657/30/lang,ru/ (дата обращения 01.03.2018)

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Нестеренко В.Ю., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. ю. н., Лепехин И.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В жёсткой борьбе за успешное выживание в долгосрочной перспективе необходимо регулярно проводить стратегический анализ внешней и внутренней среды организации, направленный на изучение двух групп факторов: условий в отрасли и положения на рынке, сильных и слабых сторон. Сегодня для этого применяются различные методы.

Одним из популярных методов анализа макроокружения организации является PEST-анализ.

PEST-анализ включает в себя выявление перечня политических, экономических, социальных и технологических факторов внешней среды, которые прямо и косвенно влияют на бизнес, выступает инструментом долгосрочного стратегического планирования. Он составляется на 3-5 лет вперёд, с ежегодным обновлением данных.

PEST-анализ - это последовательность определённых этапов:

1. Определение факторов для анализа. Следует составить перечень факторов, которые могут оказать прямое или косвенное воздействие на будущие результаты деятельности организации.

2. Определение степени влияния факторов. Следует определить силу влияния каждого фактора по бальной шкале.

3. Оценка вероятности изменения фактора. На этом этапе вероятность колебаний оценивается по 5-ти бальной шкале, где «1» - означает минимальную вероятность изменения фактора внешней среды, а «5» - максимальную вероятность.

4. Оценка реальной значимости факторов. Происходит оценка влияния каждого отдельного фактора из выбранных для анализа.

5. Составление сводной таблицы PEST-анализа. Приведение всех расчётов в матричный вид. Все факторы в порядке убывания своей важности размещаются в таблице.

2. Для анализа внутренней среды организации целесообразно применить такие инструменты, как SNW-анализ.

Целями SNW-анализа организации выступают:

– выявление сильных сторон, преимуществ организации;

– выявление слабых сторон в деятельности организации для их преодоления;

– выявление нейтральных составляющих деятельности организации для поиска возможности их «перевода» в категорию «сильных» и использования при разработке стратегии.

Стратегии результаты SNW-анализа используются для:

1) Определения направлений и тенденций изменения элементов стратегии;

2) Выявления элементов стратегии в качестве объектов влияния факторов внутренней среды;

3) Для оценки и прогнозирования характера их воздействия и возможных вследствие этого изменений.

3. Как основной инструмент регулярного стратегического управления, предлагается выбирать матрицу «качественного» стратегического анализа (SWOT).

SWOT-анализ - это определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). SWOT-анализ выступает самым надёжным методом стратегического планирования.

Методология построения матрицы первичного стратегического анализа заключается в разделении окружения на две части - внешнюю среду и внутреннюю, а затем события в каждой из этих частей на: благоприятные и неблагоприятные.

В целом, проведение SWOT-анализа сводится к заполнению матрицы (рис. 1.).



Рис. 1. Матрица SWOT-анализа

В соответствующие ячейки матрицы необходимо занести сильные и слабые стороны организации, а также рыночные возможности и угрозы.

Для успешного применения методологии SWOT-анализа сильных и слабых сторон организации важно уметь не только вскрыть угрозы и возможности, но и попытаться оценить их с точки зрения того, сколь важным для организации является учёт каждой из выявленных угроз и возможностей. Благодаря своей концептуальной простоте SWOT-анализ стал актуальным и востребованным.

Следует отметить, что для полноценного анализа необходимо использовать совокупность данных методов. Только они в своей совокупности способны выявить условия в отрасли и положение на рынке, а также сильные и слабые стороны организации.

Список использованных источников

1. Григорян Г.Л. К вопросу о возможности применения PEST-анализа в экономике/ Г.Л. Григорян //Современные тенденции развития науки и технологий. - 2015. - № 1-4. - С. 75-76

2. Позубенкова Э.И., Позубенков П.С. SWOT- и SNW-анализ среды организации/ Э.И. Позубенкова, П.С. Позубенков //Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. - 2015. - № 2 (14). - С. 35

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ПОНЯТИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Одинцова Е.А., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к. э. н., профессор Толкаченко Г.Л.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Процессы формирования, движения и накопления денежного капитала, происходящие на кредитном рынке, играют исключительно важную роль в любой экономической системе. Кредитный рынок

охватывает не только сферу банковского кредитования, кредит присутствует в различных формах на всех видах рынков: на рынке ценных бумаг существует сегмент долговых ценных бумаг, сделки кредитного характера совершаются на валютном рынке, рынке драгоценных металлов, неотъемлемой частью сделок на товарных рынках является коммерческий кредит.

Кредитный рынок – это совокупность экономических отношений купли-продажи ссудного капитала в целях обеспечения непрерывности осуществления воспроизводственного процесса, а также удовлетворения потребностей в денежных средствах государства, частного бизнеса и населения.

На этом рынке аккумулируются свободные денежные средства (ресурсы) хозяйствующих субъектов, государства, а также личные сбережения граждан, которые затем трансформируются в объект продажи (ссудный капитал) и перераспределяются на условиях возвратности, срочности и платности в соответствии со спросом и предложением на них. Такое определение кредитного рынка можно дать с функциональной точки зрения [1, с. 22].

С институциональной точки зрения – это совокупность кредитно-финансовых организаций, валютно-фондовых бирж, осуществляющих посредничество при движении временно свободных средств от продавцов (владельцев) к покупателям (пользователям). На кредитном рынке со стороны спроса на деньги выступают заемщики, а со стороны предложения денег – кредиторы. Они-то и являются основными участниками кредитного рынка.

На кредитном рынке все совершаемые операции, несмотря на различие в формах их осуществления, представляют собой по экономической сути кредитные сделки. Предметом сделок во всех операциях является ссудный капитал, а ценой, которую покупатели ссудного капитала платят за него, является процентная ставка, которая отражает общее состояние спроса и предложения ресурсов на кредитном рынке и находится под влиянием целого ряда факторов (цикличности развития рыночной экономики, темпов инфляции, динамики денежных накоплений экономических субъектов, эффективности инструментов регулирования монетарных властей и др.).

Аккумуляция и перераспределение свободных денег между субъектами экономики осуществляется на кредитном рынке через кредитный механизм, основой которого является кредит, отличающийся от других видов активов финансового рынка присущими только ему принципами возвратности, срочности и платности. Можно сказать, что это является одной из характерных особенностей кредитного рынка.

В итоге следует отметить, что, несмотря на различные интерпретации понятия кредитного рынка, они имеют одинаковый смысл, в соответствии с

которым под кредитным рынком понимается встреча покупателя и продавца, или соединение спроса и предложения, приводящего к купле-продаже товаров.

Обобщая вышесказанное, можно дать следующее определение кредитного рынка – это совокупность экономических отношений купли-продажи под влиянием спроса и предложения временно свободных средств экономических субъектов, совершаемых через финансовых посредников путем заключения кредитно-депозитных сделок.

Далее следует рассмотреть основные тенденции на кредитном рынке современной России.

В 2015 году на рынке кредитования было отмечено падение спроса на финансовые продукты банков, снижение доходов населения и масса отозванных лицензий банков.

Чистка банковского сектора и кризис ведут к быстрому сокращению числа банков. Если на 1 января 2016 года было 733 кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций, то на 1 декабря 2016 года — 635, на 98 меньше. При этом неуклонно растет концентрация активов: на 1 января 2015 года доля ТОП5 в активах банковского сектора России составила 53,6%, на 1 января 2016 года — 54,1%, на 1 декабря 2016 года — 56% [3].

По оценкам экспертов, 2016 год стал началом новой вехи в истории российского кредитования. Банки пересматривают политику предоставления займов, которая отныне основывается не на количестве подписанных договоров, а на их качестве. Приоритет в глазах финансовых учреждений имеют те заемщики, которые обладают длительным временем работы на рынке, получают стабильную заработную плату и имеют положительную кредитную историю. Им получить кредит будет намного проще.

Негативная динамика прослеживается по кредитам предприятиям на пополнение оборотных средств, как сказано выше, из-за изменившегося подхода банков к оценке качества заемщиков, залогов и самого бизнеса.

Также сохраняется и растет проблема отсутствия «длинных денег» (инвестиционные и строительные кредиты, иностранные инвестиции) для малых и средних предприятий, то есть для реального сектора экономики. Это связано с теми же причинами, что указаны выше, а также с ухудшающимся деловым рейтингом РФ.

Что же касается прогнозов по отдельным отраслям, то уже сейчас лучше всего себя чувствует ипотека. Количество ипотечных договоров к окончанию 2016 года увеличилось на 36% [2, с. 15].

Автомобильные займы также показывают положительную динамику. Авторынок переживает очередной виток оживления. К декабрю 2016 г. произошло повышение общего числа выданных займов на покупку автомобилей. Разница с 2015 годом составила 20%. Займы, выдаваемые

наличными средствами физическим лицам, также показали некоторый рост, который достиг 16 % [2, с. 15].

Наименее оптимистичные прогнозы касаются объема выпуска пластиковых карт с овердрафтом. Он в 2016 г. остался на прежнем уровне. Максимальная разница, по сравнению с 2015 годом, составила всего 8%. Финансисты рассчитывают, что положительная динамика, начавшаяся в 2016 году, продлится вплоть до 2019 года [2, с. 16].

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитный рынок представляет собой совокупность экономических отношений купли-продажи под влиянием спроса и предложения временно свободных средств экономических субъектов, совершаемых через финансовых посредников путем заключения кредитно-депозитных сделок.

Основные тенденции на современном кредитном рынке РФ – это сокращение числа банков, рост объемов кредитования физических лиц (главным образом, ипотечного, кредитов наличными средствами), улучшение качества залогов и падение объемов кредитования для юридических лиц.

Список использованных источников

1. Кроливецкая Л.П. Кредитный рынок как сегмент финансового рынка / Л.П. Кроливецкая, В.Э. Кроливецкая В.Э. // Журнал правовых и экономических исследований. 2016. № 1. С. 22-27.

2. Таштамиров М.Р. Тенденции развития банковской системы и ее устойчивости в условиях негативной экономической конъюнктуры / М.Р. Таштамиров // Науковедение. 2017. Т. 9. № 1. С. 9-25.

3. Федорова Н. Банки в итоге: сокращение участников рынка и прогнозы регионального микрокризиса [Электронный ресурс]/ Н. Федорова // Интернет-газета «Реальное время». URL: https://arb.ru/banks/analitycs/banki_v_itoge_sokrashchenie_uchastnikov_rynka_i_prognozy_regionalnogo_mikrokrizi-10078892/ (дата обращения 28.02.2018).

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ И МАШИНОСБОРОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Разуваев И.А. бакалавриат, 3 курс

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Предприятие является самостоятельным хозяйственным субъектом, созданным предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Для обеспечения экономической независимости страны необходимо иметь не только собственное машиностроение, но и экспортно-импортные

связи. Темпы развития машиностроения должны превышать темпы развития промышленного производства [3].

Основными факторами, способствующими приросту физического объёма машиностроительного, машиносборочного производства являются следующие компоненты [1]:

1. наращивание физических объёмов производства в топливно-сырьевых отраслях с целью увеличения экспортных поставок;
2. относительная стабилизация реальных денежных доходов населения;
3. резкое замедление темпов спада инвестиций в основной капитал по объектам производственного назначения;
4. активизация в ряде производств импортозамещения за счёт выпуска взаимных продуктов совместными предприятиями.

Ресурсы необходимые для производства [2]:

1. Природные ресурсы.
2. Трудовые ресурсы.
3. Производственные ресурсы (капитал) существуют в форме денег и средств производства.
4. Предпринимательские способности – это способности к организации и комбинирования факторов производства для достижения целей.

Технология – научное описание методов и средств производства в какой-либо отрасли [2]. Главными видами технологий являются механические и химические. В результате механической технологии, основанной преимущественно на механическом воздействии на обрабатываемый материал в определённой последовательности, происходит изменение его формы, размеров или физико-механических свойств. Процессы химической технологии включают химическую переработку сырья, вследствие чего сырьё полностью или частично изменяет свой химический состав или агрегатное состояние, т.е. приобретает новое качество.

На способность предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды влияет то, как организовано предприятие, как построена структура управления. Организационная структура предприятия — это совокупность звеньев (структурных подразделений) и связей между ними. Особенности организационно-управленческой структуры предприятия показано на рис. 1.

Из большого объёма промышленных выбросов, попадающих в окружающую среду, на машиностроение приходится лишь незначительная его часть — 1-2%. Однако на машиностроительных предприятиях имеются основные и обеспечивающие технологические процессы, и производства с весьма высоким уровнем загрязнения окружающей среды.

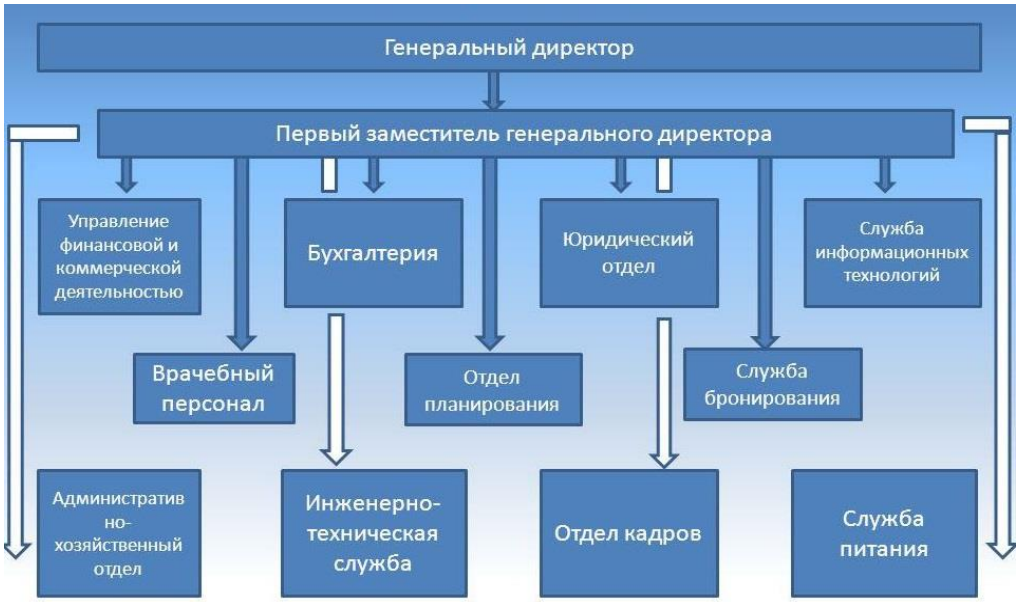


Рис. 1. Особенности организационно-управленческой структуры предприятия

К ним относятся [1]:

- внутризаводское энергетическое производство и другие процессы, связанные со сжиганием топлива;
- литейное производство;
- металлообработка конструкций и отдельных деталей;
- сварочное производство;
- гальваническое производство;
- лакокрасочное производство.

Список использованных источников

1. Оглезнев Н.А. Организация и управление процессами труда и производства на заводах машиностроительного профиля / Н.А. Оглезнев В.Г. Засканов, Г.С. Филин. – Самара: СГАУ, 2007. – 300с.
2. Скворцов В.Ф. Основы технологии машиностроения / Издательство Томского политехнического университета, 2012.
3. Васильева Е.А. Машиностроительное производство [Электронный ресурс]: лекции. – Режим доступа: https://sites.google.com/site/tehmashsppk/lekcii (дата обращения 24.03.2018)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ

Рыбчинский И.А, магистратура, 2 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Торговля является одной из отраслей народного хозяйства. Она выступает формой товарных связей между производством и потреблением, что позволяет обеспечить соответствие между потребностями общества и производственными возможностями. В рыночной экономики торговля способствует удовлетворению платежеспособного спроса населения в товарах и услугах народного потребления.

С переходом к рыночной экономики торговый бизнес стал развиваться в России, его роль для общества растет с каждым годом, делая свой вклад в развитии предпринимательской активности и увеличению среднего класса. В связи со стремительным развитием сфера товарного обмена претерпела серьезные структурные изменения, а также по причине огромного масштаба и влияния на качество жизни населения стала играть важную роль в экономике страны в целом.

Особенностью торговли в современной экономики является переход к качественному типу ее развития, проявляющейся в сокращении стихийно организованных рынков, укрупнении и интенсификации розничных сетей, вливанию глобальных зарубежных организаций торговли, обострении конкуренции между крупными розничными торговыми сетями.

В современных условиях перед розничной торговлей стоят такие задачи, как требование в скорости развития, необходимости осваивать новое пространства торговли-интернет, необходимость структурной перестройки розничной торговой сети, решение проблем, связанных с увеличением численности конкурентов и их размещением.

Для равномерного развития торгового предприятия необходимо развивать все виды и типы магазинов, которые должны брать за основу новые формы торговли, и в тоже время вбирать в себя некоторые черты классических форм. Например, современные магазины торговых сетей могут сочетать в себе черты универсама и магазина самообслуживания, поскольку разным потребителям нравятся разные формы торговли. Сегодня магазинами самообслуживания пользуются представители всех социальных слоев, особенно при приобретении товаров повседневного спроса и определенных товаров к выбору которых потребитель подходит основательно. Самообслуживание является основой любой торговли со скидкой, поэтому на протяжении нескольких последних десятилетий число розничных торговых предприятий с классической формой обслуживания сокращается очень быстрыми темпами [3].

С целью снижения уровня рисков торговым предприятиям приходится осуществлять и активную маркетинговую деятельность по выявлению реальной и потенциальной емкости рынка и реального и потенциального спроса на конкретный товар, предлагаемый предприятиями. Основными принципами торговой организации как коммерческого предприятия являются: принцип получения максимальной

прибыли при минимальных затратах и принцип минимизации всех видов риска, в этом и заключается сбалансированное развитие торгового предприятия [3].

Так же вместе с этим есть еще ряд проблем, которые замедляют развитие предприятий такие, как: дефицит финансовых средств; недостаток специалистов с высокой классификацией; низкая доступность торговых помещений и недостаток складских помещений; недостаток информационного обеспечения; слишком высокая конкуренция; очень слабая законодательная база.

Основная проблема малых торговых компаний обусловлена недостатком финансовых ресурсов. Многие отечественные предприниматели отмечает большие трудности с привлечением финансовых ресурсов как вначале, так и в период дальнейшего развития бизнеса.

Торговая отрасль обеспечивает рабочими местами более 20 % населения страны с достаточно высоким уровнем оплаты труда, равному среднему уровню дохода по стране. Несмотря на это, в торговой отрасли есть достаточно высокий дефицит кадров и недостаточная квалификация кадров, которые обусловлены главным образом быстрым ростом торговой отрасли в последние годы, низко квалифицированных работников, недостаточным качеством обучения торговым специальностям в российских вузах. Наибольший дефицит трудовых ресурсов наблюдается на уровне низко квалифицированного персонала и сотрудников средней квалификации. Проблемы с набором персонала низкой квалификации связаны, в первую очередь, с низким уровнем оплаты труда, высокой текучестью кадров, низкой мотивацией к работе и низкой степенью престижности профессии. Также существует дефицит кадров средней и высшей квалификации, который связан с недостаточным качеством подготовки выпускников вузов, обучающихся торговым специальностям [1, 2].

Острой проблемой для торговых организаций была и остается низкая доступность помещений, используемых в торговых и складских целях. Основным фактором, влияющим на успешность деятельности торгового предприятия, является выгодное местонахождения торговой точки. Именно оно наиболее сильно влияет на объем продаж. Наибольшим спросом пользуются помещения торговли, находящиеся вблизи с крупными транспортными узлами, станциями и остановками различных видов общественного транспорта, также влияет наличие парковочных мест. Ставки арендной платы в центральных районах города и в спальных окраине отличаются в разы. По этой причине большое количество арендаторов не могут оперативно определиться с наиболее выгодным местоположение точки торговли. Еще одной достаточно весомой проблемой является

покупка арендуемых торговых точек. Главными причинами являются короткие сроки рассрочки платежа, невозможность выкупа помещений, расположенных вдоль центральных улиц, недоступные цены на недвижимость. Для таких товаров, как, например, продукты питания, которым нужны специальные условия хранения, отсутствие складов не дает возможности вовремя поставить товар потребителю, из-за этого нарушается товарообмен.

Также немаловажной проблемой является малое количество информации о новых рынках сбыта, нехватка возможностей для объединение с другими организациями и предприятиями. Действующие предприниматели испытывают дефицит информации о существующих возможностях, государственных муниципальных мероприятий направленных на поддержку предприятий, возможных льготных кредитных программ.

Самой главной особенность действующего рынка торговли является очень высокая конкуренция. Эту особенность можно объяснить тем, что торговые предприятия не требуют огромных вложений, обладают достаточно быстрым сроком окупаемости, так же после распада СССР, страна испытывала дефицит товаров народного потребления. Все эти факторы повлияли на развитие высокой конкуренции на торговом рынке. Развитие интенет-магазинов только усилило конкуренцию на рынке.

Список использованных источников

1. Об утверждении стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011 - 2015 годы и период до 2020 года [Электронный ресурс]: Приказ Минпромторга РФ от 31.03.2011 N 422. – Режим доступа: https://zakonbase.ru/content/part/727691 (дата обращения 15.02.2018)
2. Чичиланова И.Л. Основные проблемы сбалансированного развития предприятий торговли [Электронный ресурс] // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – Режим доступа: http://www.jurnal.org/articles/2011/ekon46.html (дата обращения 15.02.2018)
3. Шелест М.Ю. Основные проблемы сбалансированного развития предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.konspekt.biz/index.php?text=2303 (дата обращения 15.02.2018)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Снопова Е.А., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Машиностроение является ведущей отраслью промышленности, производящей машины и механизмы самого различного вида и назначения. От уровня развития данной отрасли зависит состояние производственного потенциала, обороноспособность государства, эффективность и непрерывность функционирования всех отраслей экономики, а также степень наполнения потребительского рынка.

Для анализа использована статистическая информация за 2012 – 2016 гг. по трем подвидам экономической деятельности, составляющим отечественное машиностроение: 1. производство машин и оборудования; 2. производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; 3. производство транспортных средств и оборудования.

По данным на 2016 год машиностроение объединяет 85,7 тысяч предприятий и организаций, что на 5,5 % меньше, чем в 2015 году. Структура отрасли достаточно стабильна: 48% приходится на предприятия по производству машин и оборудования, 41% - на производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования и оставшиеся 11% занимает производство транспортных средств и оборудования.

Объем отгруженных товаров предприятиями машиностроения в 2016 году составляет 7456 млрд. руб., причем на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается устойчивая тенденция увеличения данного показателя. В структуре, несмотря на наличие небольшого количества предприятий, занимающихся производством транспортных средств и оборудования, объем отгруженных товаров и оказанных услуг по этой группе значителен и составляет около 50%, что объясняется дороговизной продукции и опережающим спросом (рис. 1).

Учитывая, что на стоимостные показатели сильное влияние оказывает инфляционная составляющая, необходимо проанализировать и относительные показатели, характеризующие развитие отрасли, такие как доля в ВВП и индекс промышленного производства.

Доля машиностроения в ВВП, несмотря на падение в 2014 году, за последние пять лет увеличилась на 0,5 процентных пункта, тем самым составив 8,7%.

В 2015 году вследствие сокращения внутреннего спроса, высокого уровня процентных ставок по кредитам, а также роста цен на материалы индексы производства в машиностроительном секторе достигли худших результатов за последние семь лет.

Однако в 2016 году динамика стала заметно улучшаться: в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования снижение физического объема производства составило всего 1%, в производстве транспортных средств и оборудования – 3%, а предприятия, производящие машины и оборудования смогли показать положительный результат.

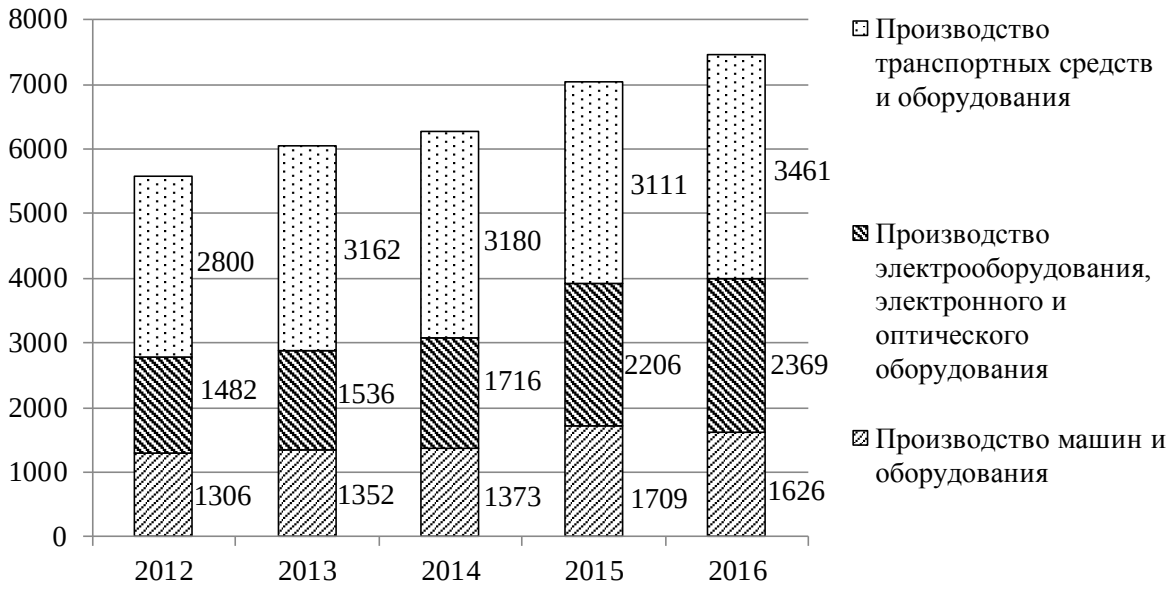


Рис. 1. Динамика объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами машиностроения РФ в 2012-2016 гг., млрд. руб.*

*Разработано по данным: [1, 2].

Основными причинами улучшения ситуации стали меры государственной поддержки и фактор импортозамещения (табл. 1).

Таблица 1

Индексы промышленного производства по отраслям машиностроения РФ в 2012-2016 гг., %*

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Производство машин и оборудования	102,7	96,6	92,2	88,9	103,8
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	106,4	99,0	99,5	92,1	99,0
Производство транспортных средств и оборудования	110,3	102,2	108,5	91,5	97,0

*Разработано по данным: [1, 2].

Кризисная ситуация 2014 – 2015 гг. существенно сказалась и на финансовом положении отрасли. Сильнее всего пострадали предприятия, занятые производством транспортных средств и оборудования, сальдированный финансовый результат которых в 2015 году составил -90607 млн. руб. Несмотря на это, благодаря государственным мерам стимулирования внутреннего спроса на продукцию машиностроения, в 2016 году были зафиксированы положительные результаты, причем по двум из трех подвидов экономической деятельности показатели превышают значения 2012 – 2013 гг.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие предприятий машиностроения напрямую зависит от текущей экономической ситуации и

степени государственной активности. Так, валютно-финансовый кризис, а также санкции со стороны западных стран в 2014 году оказали значительное негативное влияние на основные показатели деятельности машиностроительных предприятий соответствующего периода, однако меры активной государственной поддержки производителей и потребителей машиностроительной продукции в посткризисный период позволили отрасли укрепить свои позиции.

Список использованных источников

1. Промышленное производство в России 2016 [Электронный ресурс]: Статистический сборник / Росстат. - Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/prom16.pdf (дата обращения 20.03.2018)
2. Российский статистический ежегодник 2017 [Электронный ресурс]: Статистический сборник / Росстат. - Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf (дата обращения 20.03.2018)

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Соколов Б.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Романюк А. В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Животноводство - вторая отрасль сельского хозяйства, значение которой невозможно переоценить. Уровень развитие животноводства определяет степень насыщения рынка высококалорийными продуктами питания - мясом, молочными и другими продуктами. На долю животноводства на 2017 год приходится 46,35% от всей стоимости, произведенной за год сельскохозяйственной продукции в РФ (2620,8 миллиардов. руб.) [2].

Важнейшими отраслями животноводства являются: [7].

- Свиноводство. Основными продуктами этой отрасли животноводства являются мясо и сало. [7]
- Коневодство. Огромное значение для народного хозяйства имеет как племенное разведение лошадей, так и продуктивное, а также спортивное. [7]
- Скотоводство. Разведение крупного рогатого скота на данный момент – главная отрасль животноводства. [7]
- Птицеводство. Эта отрасль отвечает за обеспечение населения такими важными продуктами питания, как яйца, мясо, пух и перо.
- Пушное звероводство. Разведение нутрий, норок, песцов и т. д. [7]

- Пчеловодство. Мед, воск, маточное молочко – также продукты более чем необходимые. [7]

Животноводство регионов России

- Белгородская область[3]
- Республика Татарстан [3]
- Краснодарский край [3]
- Республика Башкортостан [3]
- Челябинская область [3]

Крупнейшие предприятия животноводческого комплекса: АПХ «Мираторг», ОАО «Группа Черкизово», ООО «Группа компаний Русагро». [4].

Экстенсивные пастбищные системы занимают в мире большую часть засушливых площадей. Обычно эти районы отличаются низкой плотностью населения. Данные системы характеризуются разведением жвачных животных, питающихся главным образом травами и прочими травянистыми растениями [1, с.40-41].

Интенсивные пастбищные системы характерны для зон с умеренным климатом, где высококачественные природные луга и производство грубых кормов обеспечивают разведение большего поголовья. [1, с.40-41]

Смешанные системы сельскохозяйственного производства на богарных землях распространены в районах с умеренным климатом в Европе, Северной и Южной Америке, в полувлажных районах тропической Африки и Латинской Америки. Они характеризуются частным землевладением и разведением часто нескольких видов скота [1, с.40-41].

Смешанные системы сельскохозяйственного производства на орошаемых землях преобладают в Восточной и Южной Азии, в основном в густонаселенных районах. [1,с.40-41]

Системы промышленного производства определяются как системы, где как минимум 90 процентов кормов закупается на других предприятиях. [1,с.40-41]

На сегодняшний день производство мяса, рыбы, морепродуктов и молока — это огромная индустрия, которая ради собственной выгоды готова на значительные экологические жертвы, объясняя их массовой потребностью людей в такой пище. Что же в этом плохого для экологии? [6]

1. Парниковые газы[6]
2. Потребление воды[6]
3. Использование земной поверхности[6]
4. Отходы[6]
5. Животноводство и мораль[6]
6. Прочие аспекты[6]

Список использованных источников

1. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства -2009 [Электронный ресурс]: ФАО. – URL: http://www.fao.org/3/a-i0680r.pdf (дата обращения 20.02.2018)
2. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enter prise/economy/ # pdf (дата обращения 20.02.2018)
3. Животноводство России [Электронный ресурс]: «АБ-Центр» - аналитическая база данных рынков сельхозсырья и продовольствия. – URL: http://ab-centre.ru/page/zhivotnovodstvo-rossii (дата обращения 20.02.2018)
4. Рейтинг 50 крупнейших компаний агропромышленного комплекса России по итогам 2014 года [Электронный ресурс]: Журнал Эксперт. – URL: http://expert.ru/ratings/rejting-50-krupnejshih-kompanij-agropromyishlennogo-kompleksa-rossii-po-itogam-2014-goda/ (дата обращения 20.02.2018)
5. Основные технологии, применяемые в животноводстве [Электронный ресурс]: GoFerma.ru – сайт о животноводстве и овощеводстве. – URL: https://goferma.ru/zhivotnovodstvo/obshhie-dannye/tehnologii-zhivotnovodstva.html (дата обращения 20.02.2018)
6. Почему и как животноводство вредит экологии? [Электронный ресурс]: Проект ecobeing. – URL: http://ecobeing.ru/articles/livestock-farming-harms-ecology/ (дата обращения 20.02.2018)
7. Отрасли животноводства. Развитие животноводства. Виды животноводства - Читайте подробнее на SYL.ru [Электронный ресурс]: Проект SYL.ru. – URL: https://www.syl.ru/article/168017/new_otrasli-jivotnovodstva-razvitie-jivotnovodstva-vidyi-jivotnovodstva (дата обращения 20.02.2018)

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Соловьёва А.А, бакалавриат, 3 курс, группа 33
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Козлова Т.М.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Экономика страны состоит из ряда отраслей, которые в зависимости от характера выполняемых ими функций относятся к отраслям, производящим товары (промышленность, строительство, сельское хозяйство и др.), либо к отраслям экономики, оказывающим рыночные и нерыночные услуги.

Одной из важнейших сфер экономической деятельности является строительство.

Экономический эффект от развития строительства заключается в мультипликационном эффекте средств, вложенных в строительство: одно рабочее место в строительстве создает еще шесть в смежных отраслях. Также строительная отрасль способствует развитию предприятий малого бизнеса, особенно того, который специализируется на отделочных и

ремонтных работах, на производстве и установке встроенной мебели и так далее.

Строительное предприятие - это предприятие, которое действует в сфере строительства и осуществляет научные, экспериментальные, изыскательные и проектные работы, добычу сырьевых ресурсов и их переработку, изготовление материалов, изделий и конструкций, возведение всех видов зданий и сооружений, транспортное обслуживание [1].

Деятельность строительных предприятий обеспечивается наличием в их распоряжении необходимых ресурсов: людских, денежных, материальных, энергетических, с помощью которых создаётся продукция.

Продукция может относиться к категории «конечной» (законченные и сданные в эксплуатацию здания, и сооружения) или к «промежуточной» - изделия предприятий стройиндустрии, отдельные виды работ, части зданий и другое.

Динамика объёмов строительной продукции служит своеобразным индикатором состояния экономики [2]. Это наглядно отображено на рис. 1. Мы видим, что при спаде кризисного состояния экономики происходит увеличение объёма продаж строительной продукции.



Рис. 1. Взаимосвязь динамики объёмов строительной продукции и состояния национальной экономики

В строительном процессе существует три этапа:

1. Подготовка строительства, включающая технико-экономическое обоснование целесообразности производства строительной продукции, инженерно-строительная подготовка к строительству и технологическое проектирование объекта.

2. Собственно строительство — создание строительной продукции.

3. Реализация строительной продукции — ввод законченного объекта в эксплуатацию.

В капитальном строительстве выделяют две основные организационные формы: подрядная и хозяйственная. В первом случае

строительство объекта осуществляется постоянно действующими строительными и монтажными организациями (подрядчиками), а во втором собственными силами заказчика или инвесторами.

Типичная организационная структура предприятия представлена линейно-функциональной схемой, состоящей из генерального директора, строительного, бухгалтерского, коммерческого отделов и маркетинговой службы.

Основой классификации процессов строительного производства является подразделение их по технологическим признакам на заготовительные, транспортные, подготовительные и монтажно-укладочные.

Особенности строительного производства обусловлены особым характером конечной продукции, специфическими условиями труда, использованием специальной техники, технологии и организации строительно-монтажных работ.

К общим, присущим всей отрасли, независимо от сооружаемых объектов и их назначения особенностям, следует отнести [3]:

1. Изменчивость, разнотипность строительного производства и характера конечной продукции.

2. Технологическую взаимосвязанность всех операций, входящих в состав строительного процесса.

3. Непостоянность соотношения строительно-монтажных работ по их сложности и видам в течение месяца.

4. Участие различных организаций в производстве конечной строительной продукции.

5. Роль климата и местных условий в строительных работах.

Проблемы строительных предприятий, вытекающие из особенностей данной отрасли, могут быть решены с помощью инноваций, позволяющих увеличить скорость возведения зданий и сооружений, а так же сократить влияние строительного процесса на экологию.

Определяющая роль строительных предприятий заключается в создание условий для динамичного развития экономики страны. Как и любые другие предприятия, они имеют свои особенности и проблемы, которые обусловлены экономическими, технико-технологическими, природными, управленческими и другими факторами, отражающими потребность в инновациях.

Список использованных источников

1. Акимов В.В., Макарова Т.Н., Мерзляков В.Ф., Огай К.А. Экономика отрасли (строительство): Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 304 с.

2. Строительство как вид экономической деятельности, роль, значение и место капитального строительства в экономике страны [Электронный ресурс]: URL: https://studopedia.ru/6_146933_stroitelstvo-kak-vid-ekonomicheskoy-deyatelnosti-rol-znachenie-i-mesto-kapitalnogo-stroitelstva-v-ekonomike-strani.html (дата обращения 30.03.2018)

3. Рыбянцева М.С., Моисенко А.С., Отраслевые особенности строительных организаций: структура и содержание / М.С. Рыбянцева, А.С. Моисенко // Научный журнал КубГАУ. – 2014. - №101(07). – С.21.

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Тюрикова Е.Ю., бакалавриат, 3 курс, группа 33
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Бойко О.Г.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Отправная точка в подъеме полиграфической отрасли можно обозначить — 1999 год. Наибольший пик подъема полиграфии пришелся на 2001 год, когда полиграфия по общему показателю роста — 25% - вышла на второе место среди всех видом промышленности, пропустив вперед только малоизвестную микробиологию. В этот «золотой» период развития для отрасли появилось множество новых предприятий, существующие прежде в разы увеличили свои активы. В страну ввозилось огромное количество нового оборудования, заработали прогрессивные финансовые схемы, кредитование, лизинг и т. п.

К сожалению, уже в 2002 году ситуация в стране немного изменилась и темпы развития замедлились.

Можно выделить следующие основные проблемы, тормозящие развитие отрасли:

- ужесточение требований к качеству продукции;
- несовершенное налоговое и таможенное законодательство, связанное с полиграфическим производством;
- отмена льгот в начале года на производство книжной продукции;
- большинство расходных материалов и почти вся мелованная бумага импортируется из заграницы.

В итоге, чтобы ввести это сырье российским полиграфистам приходится платить 15% в виде таможенных пошлин. Кроме этого, дополнительные 25%, в виде таможенных сборов и налогов, они платят при покупке современного оборудования.

Но в тоже время нельзя не отметить и тот факт, что сохраняющаяся в экономике страны кризисная ситуация продолжала оказывать воздействие на состояние бизнеса в полиграфии. В первую очередь это связано с возрастанием конкуренции, поскольку в стремлении удержаться на рынке многие типографии берутся за любой заказ, невзирая на его сомнительную экономическую эффективность, тем самым внося в рынок новые элементы ценового противостояния.

Для отечественной полиграфии в определенной степени 2016 год можно считать переломным, поскольку большая часть типографий

вернулась к восстановлению устойчивой производственной деятельности, развитию нового этапа деловой и инвестиционной активности.

Вместе с тем, отмечается, что в 2016 г. доверие россиян к интернету, телевидению и радио как источникам информации заметно снизилось, а к газетам и журналам – возросло [1].

Выпуском полиграфической продукции занимаются два подразделения полиграфии — издательство и типография.

К полиграфии относится достаточно широкий спектр продукции, изготавливаемый по различным технологиям и различными объемами [2].

1. Книжная продукция (книги, брошюры);
2. Журнальная продукция (журналы, бюллетени, буклеты, ежегодники, календари, справочники, нотные издания, вкладки, вклейки, обложки);
3. Изобразительная продукция (изобразительные альбомы, репродукции картин, гравюры, эстампы, открытки, пригласительные билеты, конверты, марки, плакаты, афиши, лозунги, объявления);
4. Этикеточная продукция (печатные этикетки, обертки, упаковки);
5. Бланочная продукция;
6. Газеты;
7. Картографическая продукция;
8. Прочая печатная продукции (лотерейные билеты, ценные бумаги, паспорта, воинские билеты, членские билеты, трудовые книжки, дипломы и др.);
9. Товары народного потребления (тетради, альбомы для черчения и рисования, папки);
10. Игрушки, елочные украшения, сувениры.

Охрана труда на полиграфическом предприятии подчинена общим правилам: к самостоятельной работе допускаются рабочие, прошедшие инструктаж по охране труда. Самостоятельно могут трудиться лица, достигшие возраста 18 лет. Один раз в год обязательное прохождение медицинской комиссии. Работа на полиграфическом предприятии в специальной одежде. Соблюдение правил внутреннего распорядка. Пропускная система для всех работников.

Метеорологические и сантехнические условия предполагают, что во всех производственных и вспомогательных помещениях следует предусматривать вентиляцию. Она может быть механической, естественной и смешанной. Использование эффективной и надежной работающей вентиляции обеспечивает необходимую чистоту воздуха, о и т.д.

Следует уяснить, что ***издательский*** процесс является ***основным*** и определяющим в производстве издательской продукции и включает: редактирование рукописи; работу редактора с автором; техническое редактирование издания (подготовка к полиграфическому исполнению);

художественное оформление издания и подготовка оригинал-макета; экономическое обоснование издания; контроль выполнения заказа в типографии; реализация тиража изданной книги.

К крупнейшим типографиям России за 2016 год следует отнести следующие предприятия (табл. 1).

Технология ***полиграфического*** процесса делится на три этапа: допечатная подготовка оригиналов; печатный процесс во всем его многообразии; послепечатная обработка и отделка продукции [1].

Технологический процесс полиграфического производства можно разделить по объемам и специализации предприятия:

Таблица 1

Рейтинг 50 типографий России по количеству книжных изданий (2016) *

Типография	Город	Число книг и брошюр, печ.ед.	Общий тираж, тыс.экз.
Тверской полиграфический комбинат детской литературы	Тверь	4 651	55537.69
ГУП Смоленский полиграфический комбинат	Смоленск	3 428	49980.0
Издательско-полиграфический комплекс Парето-Принт	Тверь	6 137	47468.06
ИПК Ульяновский Дом печати - филиал Первой образцовой типографии,	Ульяновск	6 528	38483.38
Тверской полиграфический комбинат	Тверь	4 283	22193.06

*Составлено по данным: [4].

- малая оперативная полиграфия предприятия для собственных нужд (размножение бланков, служебных документов, методической документации), полиграфия для производства листовой продукции;
- средняя типография для производства книг, брошюр, журналов и листовой продукции малыми тиражами;
- крупное производство для печати книг и журналов большими тиражами высокого качества, включающее широкий спектр возможностей современной полиграфии;
- крупное производство для печати на не впитывающих материалах (печать на упаковках и этикетках) [3].

Список использованных источников

1. Миронова Г.В., Ершов А.К., Осипова Г.И., Сперанская Н.М., Кондрусь Е.А., Шелыгов А.В. Организация полиграфического производства [Электронный ресурс]. – URL: http://storage.elib.mgup.ru/9/Mironova_2011.pdf (дата обращения 20.03.2018)
2. Организация полиграфического производства**:** Учебное пособие [Электронный ресурс]**:** Московский государственный университет печати**.** – URL: http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook106/01/part-008.htm (дата обращения 20.03.2018)
3. Особенности технологических стадий производства печатной продукции [Электронный ресурс]. – URL: https://studfiles.net/preview/5271736/page:4/ (дата обращения 20.03.2018)
4. Рейтинги крупнейших типографий России [Электронный ресурс]. – URL: http://infoselection.ru/infokatalog/literatura-knigi/literatura-obshchee/item/499-rejting-krupnejshikh-tipografij-rossii%20 (дата обращения 20.03.2018)

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ (НА ПРИМЕРЕ ЦЕМЕНТА)

Фазилов В.Ф., бакалавриат, 3 курс, группа 33
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Козлова Т.М.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Цемент является важнейшим строительным материалом, используемым для различных процессов строительства: в производстве бетона, железобетона, в стеновых перекрытиях, для стяжки пола и других целей.

Цемент представляет собой мелкий серый порошок, который при взаимодействии с водой и воздухом имеет свойство затвердевания. Основными характеристиками цемента являются морозостойкость, прочность, плотность, водопотребность, которые определяют долговечность цемента и объектов, на которых он используется.

Каждый цемент имеет свою марку – условную величину указывающую прочность при сжатии на 1 квадратный сантиметр [3].

Производственный процесс изготовления цемента состоит из следующих этапов:

1. Добыча сырья в известняковом карьере;
2. Первичное и вторичное дробление;
3. Распределение в дозирующей установке;
4. Смешивание и измельчение;
5. Нагревание порошка;
6. Обжиг во вращающейся печи (получение клинкера);
7. Охлаждение клинкера;
8. Окончательное дробление с добавлением гипса и подмешиванием разного рода добавок[1];

На восьмом этапе производства возможно использование трёх способов: 1. Сухой; 2. Мокрый; 3. Комбинированный [2].

Затем готовый цемент переносят в цементное хранилище, а оттуда вывоз для продажи.

Цемент несёт особую опасность работникам стройки. Угроза приходится на лёгкие, глаза и кожу. Для защиты необходимы: респиратор, или маска, и спецодежда. Цементная пыль, в первую очередь, воздействует на глаза, кожу и легкие. В случае пренебрежения средствами защиты и несоблюдения условий труда работники могут получить профессиональные заболевания [4].

Рассмотрим потребность в основных средствах, необходимых для производства цемента.

В помещениях, которые используются для производства цемента, потолки должны быть высотой как минимум 4 метра, минимальная площадь – 450 м^2. Для добычи сырья лучше всего арендовать или купить карьер. Это позволяет снизить себестоимость цемента. Вид и количество оборудования зависит от выбранного способа изготовления и планируемых объёмов.

Линия по производству цемента включает следующие элементы:

- промышленная дробилка для измельчения известняка – от 200 тысяч рублей;
- мельница-мешалка для измельчения глины – от 250 тысяч рублей;
- трубная мельница для смешивания известняка с глиной и другими компонентами – от 3,3 миллионов рублей;
- печь для обжига и холодильник (барабанный, рекуперативный или колосниковый) – если покупать в комплекте, то необходимо примерно 140 тысяч рублей;
- шаровая трубная мельница – для измельчения клинкера и добавок;
- силосы и оборудование для фасовки цемента в мешки;
- автопогрузчики.

Силос – резервуар цилиндрической формы на опорном каркасе. Изготовление силосов для цемента может происходить как на заводе, так и на месте изготовления цемента. Ёмкости, габариты которых позволяет их транспортировать, свариваются на заводе. Ёмкости с очень большими габаритами поставляются в виде рулонов и собираются на площадке. Для предотвращения промерзания наружную поверхность можно утеплить. Образование ржавчины предотвращается путём окраски.

Комплект оборудования стоит примерно 500 миллионов рублей, строительство и монтаж – 250 миллионов рублей, регистрация и прочие расходы – примерно 50 миллионов рублей. Это значит, что цена мини завода для производства цемента составляет около 800 миллионов рублей.

Кроме начальных вложений в бизнес-плане необходимо предусмотреть текущие расходы:

- при работе в 3 смены 5280 рабочих часов (1,61 миллион рублей);
- объем производства цемента –181,5 тысяч тонн за год, для чего требуется 177,1 тысяч тонн известняка (106,26 миллионов рублей), 9020 тонн гипсового камня (6,5 миллионов рублей), 781 тонн золы (109,34 миллиона рублей), 22 миллиона кВт электроэнергии (74,58 миллионов рублей) и 44 тысячи тонн каменного угля (149,6 миллионов рублей);
- страховые взносы - 25 209 600 рублей;
- амортизация оборудования – 40 миллионов рублей;
- накладные и прочие расходы – 30 миллионов рублей.

Производственные расходы - 541 439 000 рублей (в год). Рыночная стоимость готовой продукции – 4900 рублей за тонну (с НДС) или 3920 рублей (без НДС).

Себестоимость продукции = 541 439 000 рублей/181 500 т. = 2980 рублей за тонну. Это значит, что прибыль от тонны цемента – 940 рублей, рентабельность производства – 20-24%, начальные вложения окупятся за 6-6,5 лет [2].

В настоящее время наблюдается увеличение производства строительного цемента. Определенный спад объема производства наблюдается в период кризиса, но сейчас производство выходит на прежний докризисный уровень. Основными потребителями цемента являются строительные фирмы, а также частные лица, применяющие цемент в отделке помещений или самостоятельного строительства.

Список использованных источников

1. Youtube / Цемент – из чего это сделано [Электронный ресурс]. - URL: https://www.youtube.com/watch?time_continue=4&v=5VRFTXkxHOM (дата обращения 25.03.18)
2. TO-BIZ Идеи для бизнеса / Бизнес на изготовлении цемента [Электронный ресурс]. - URL: http://to-biz.ru/biznes-na-izgotovlenii-cementa/ (дата обращения 25.03.18)
3. Объединение профессионалов AQUAGROUP Московская область / Марки цемента [Электронный ресурс]. - URL: http://aquagroup.ru/articles/marka-cementa-dlya-fundamenta.html (дата обращения 25.03.18)
4. ПОЛЕЗНО и ВРЕДНО / Вред цемента и цементной пыли для здоровья человека [Электронный ресурс]. - URL: http://o-polze.com/vred-tsementa-i-tsementnoy-pyili-dlya-zdorovya-cheloveka/ (дата обращения 25.03.18)

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Шестакова А.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Бойко О.Г.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Массовое питание играет важную роль в жизни общества. Оно наиболее полно удовлетворяет потребности людей в питании. Предприятия питания выполняют такие функции, как производство, реализация и организация потребления кулинарной продукции населением в специально организованных местах. Предприятия питания осуществляют самостоятельную хозяйственную деятельность и в этом отношении ни отличаются от других предприятий. Питание населения организуется в основном небольшими частными предприятиями [2].

В настоящее время миссия предприятий общественного питания заключается в удовлетворении персонифицированных потребностей населения не только в услугах по организации питания, но и по организации досуга и отдыха населения. В связи с преобразованиями в стране изменилась сущность общественного питания. Термин «общественное питание» в большинстве случаев рассматривается как «отрасль

национального хозяйства, специфический вид экономической деятельности по удовлетворению потребностей населения в сфере внедомашнего питания и организации досуга путем производства, реализации и организации потребления продукции собственного производства и покупных товаров, оказания разнообразных услуг населению с целью получения прибыли». Услуги общественного питания занимают все большую долю в деятельности предприятий. Выделение услуг общественного питания обусловлено их значимостью в современной жизни потребителей. Помимо организации питания, реализации продукции, все большую долю в структуре функций занимают разнообразные услуги, которые являются основополагающими при выборе населением предприятий питания [1].

Индустрия массового питания находится в процессе развития - растет как число заведений, так и качество обслуживания.

С каждым годом массовое питание все больше внедряется в быт широких масс населения, способствует решению многих социально-экономических проблем; помогает лучше использовать продовольственные ресурсы страны; своевременно предоставляет населению качественное питание, имеющее решающее значение для сохранения здоровья, роста производительности труда, повышению качества учебы. Также позволяет более эффективно использовать свободное время, что в наши дни является немало важным фактором для населения. Сеть предприятий питания, которой используется население, представлена различными типами: столовыми, ресторанами, кафе, закусочными, барами и др. [3].

Необходимость различных типов определяется: разнохарактерностью спроса населения на различные виды питания (завтраки, обеды, ужины, промежуточные приемы пищи, бизнес – ланчи). Спрос на продукцию и услуги массового питания непрерывно изменяется и растет.

Предприятия общественного питания имеют ряд особенностей. Если большинство предприятий других отраслей ограничиваются выполнением лишь одной, максимум двух функций, например, предприятия пищевой промышленности осуществляют функцию производства, а предприятия торговли реализацию продукции, то предприятия общественного питания выполняют три взаимосвязанные функции [1, 2]:

- производство кулинарной продукции;
- реализацию кулинарной продукции;
- организацию ее потребления.

Помимо этой ключевой особенности деятельность на предприятии общественного питания имеет ряд других немало важных [2]:

- неравномерная загрузка производства, обусловленная потоком потребителей;
- режим работы предприятий, во многом зависящий от особенностей обслуживаемого контингента;

- наличие большого ассортимента готовой кулинарной продукции для полного удовлетворения спроса отдельных потребителей;
- производство в основном скоропортящейся продукции, небольшая продолжительность во времени между изготовлением и реализацией продукции; влияние сезонных факторов, обусловливающих ассортимент продукции;
- необходимость строгого соблюдения санитарно- гигиенических норм и правил.

Некоторые особенности в работе предприятий носят временной характер. Так, разнообразие блюд и кулинарных изделий по дням недели при сокращении ежедневного ассортимента благоприятно сказывается как на процессе производства, так и на качестве продукции. Неравномерность работы отдельных цехов может быть устранена за счет выпуска других кулинарных изделий и полуфабрикатов в часы минимальной загрузки.

На предприятиях общественного питания любого типа и класса должны обеспечиваться безопасность жизни и здоровья потребителей и сохранность их имущества и соблюдение действующих правил оказания услуг общественного питания. На предприятиях общественного питания должны выполняться требования нормативных правовых актов Российской Федерации и нормативных документов федеральных органов исполнительной власти. На предприятиях общественного питания должны быть предусмотрены аварийные выходы, лестницы, инструкции о действиях в аварийной ситуации, а также хорошо заметные информационные указатели, обеспечивающие свободную ориентацию для потребителей как в обычной, так и в чрезвычайной ситуации.

Предприятия общественного питания всех типов обязаны в наглядной и доступной форме довести до сведения потребителей необходимую и достоверную информацию об оказываемых услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора. Главная информация: фирменное наименование своей организации, место ее нахождения (адрес), тип, класс и режим работы, размещая указанную информацию на вывеске и в других местах, удобных для ознакомления потребителей.

Основными задачами дальнейшего развития предприятий общественного питания являются [1, 2]:

- индустриализация общественного питания;
- совершенствование организации общественного питания по месту работы и учебы населения;
- расширение сети специализированных предприятий общественного питания, в том числе предприятий быстрого обслуживания;

- повышение уровня организации труда и управления, внедрение моральных и материальных стимулов, способствующих активизации человеческого фактора;
- экономия топливно-энергетических и других ресурсов;
- повышение качества продукции и культуры обслуживания.

В основе развития сети предприятий общественного питания лежит принцип соответствия структуры и типов предприятий потребительского рынка основным моделям потребления товаров и услуг в группах населения с разным уровнем доходов. Чтобы обеспечить территориальную доступность торговых и бытовых услуг, предполагается усовершенствовать размещение, улучшить материально- техническую базу и развивать видовое разнообразие предприятий потребительского рынка.

Подводя итог, можно сказать, что индустрия массового питания находится в процессе развития - растет как число заведений, так и качество обслуживания. И главная задача предприятий общественного питания организовывать свою деятельность согласно всем особенностям этой отрасли.

Список использованных источников

1. Саталкина Н.И., Герасимов Б.И., Терехова Г.И. Экономика торговли. – Москва, 2011.
2. Метелев С.Е., Калинина Н.М., Елкин С.Е., Чижик В.П. Экономика предприятия (торговли и общественного питания). – Омск, 2011.
3. Леви М., Вейтц Б. А. Основы розничной торговли. Серия «Теория и практика менеджмента». - Санкт-Петербург, 1999.

Раздел 3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ. ВОЗМОЖНОСТЬ СТАТЬ ПОЛНОЦЕННОЙ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТОЙ

Окуневич К.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент, Гуляева О.С.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Резервная валюта - валюта, которую центральные банки и правительства различных стран используют для хранения своих резервов. Одним из наиболее важных признаков резервной валюты является ее стабильность в качестве средства платежа. Если денежная единица устойчива и может в любой момент свободно обмениваться на другие валюты, это вызывает доверие экономических агентов, и они будут использовать ее для расчетов между собой.

Следующим фактором формирования резервной валюты является размер экономики страны-эмитента и ее доля в мировой торговле. Большая доля страны в мировой экономике создает предпосылки для придания ее валюте роли международного средства платежа.

Таким образом, для того, чтобы стать резервной, валюте необходимо:

1. Быть стабильной;
2. Быть валютой крупной экономики;
3. Быть широко вовлеченной в мировую торговлю;
4. Иметь развитые финансовые рынки.

Однако еще раз подчеркнем, что статус резервной приобретается валютой только после того, как центральные банки других стран начинают использовать эту валюту для хранения своих резервов.

Сегодня Китай делает все для того, чтобы его национальная валюта стала резервной. И, по мнению ведущих экспертов, это у него неплохо получается.

В прошлом году юань укрепился к доллару США на 6,38%, показав наилучшую динамику с 2008 года. С 1 января 2018 года его курс изменился незначительно. Во многом этому способствовало включение китайской валюты в резервы центробанков Германии и Франции. В октябре 2016 года Международный валютный фонд добавил юань в корзину резервных валют, используемую для расчета специальных прав заимствования (SDR). Китайская валюта стала третьей по весу валютой в корзине (10,92%), уступив евро (30,93%) и доллару (41,73%). Собственно, мировой резервной валютой с 1 октября 2016 года юань, строго говоря, считаться не будет. До этого статуса ему еще придется дорасти, так как в понимании экспертного сообщества валюта становится мировой, когда ее активно используют в

трансграничной торговле, и ее доля высока в резервах центробанков. Еще один важный момент - возможность использовать валюту во время финансового кризиса. Застолбив за собой место в корзине SDR, она может рассчитывать на то, что мировые центробанки будут активнее скупать юани, а инвесторы - вкладывать в фондовый рынок КНР [2].

Объем юаня пока невелик, хотя и показал рост, увеличившись с 90,7 млрд дол. США на конец 2016 г. до 99,4 млрд на середину 2017 г., однако их доля в общем объеме раскрытой структуры даже несколько сократилась. По данным системы SWIFT, в октябре доля юаня опустилась до 1,46% с 1,85% в сентябре, тогда как до включения в корзину валют МВФ, в 2015 году, этот показатель был в 2 раза выше. По объему расчетных операций юань значительно уступает доллару (39,3%), евро (32,62%), британскому фунту (7,42%) и даже японской иене (2,94%). Общая сумма платежей в юанях сократилась на 19,1% в октябре по сравнению с сентябрем, тогда как платежи во всех валютах выросли на 3,02%. [3]

В ноябре 2017 года юань перешел с 6-го на 7-е место среди наиболее популярных мировых валют.

Однако 26 марта 2018 года произошло очень важное событие для КНР. Именно в этот день был произведен запуск биржевой торговли фьючерсами (один из видов финансовых инструментов, который позволяет купить/продать товар в будущем по заранее обговоренной цене сегодня) на нефть, номинированными в юанях. Подготовка шла уже достаточно много времени, и изначально запуск планировался на осень 2017. Дело в том, что китайцы уже организовали торговлю фьючерсами на золото, номинированными в юанях (с апреля 2016 года в Шанхае и с июля 2017 года в Гонконге), а теперь еще и торговлю фьючерсами на нефть, номинированными в юанях. Почему это важно? [1]

Это означает 2 вещи:

1. Теперь появится цена на нефть в юанях и соответственно можно будет заключать контракты на нефть в юанях.

2. Компания продающая нефть или другой товар за юани по долгосрочному контракту сможет одновременно с заключением контракта купить фьючерсы на золото на ту сумму, которую она выручит от продажи нефти (или товара). Т.е. получится, что юань обеспечен золотом.

До сих пор была только одна страна, которая позволяла таким образом защитить торговую выручку от валютных колебаний - США. Теперь таких стран станет две. Но у Китая будет преимущество. Дело в том, что в Нью-Йорке невозможно купить физическое золото, только фьючерсы на золото. А на Шанхайской бирже можно купить физическое золото. Именно для того, чтобы организовать ликвидный рынок физического золота Китай и скупал последние годы золото в больших объемах. Теперь у Китая 20000 тонн золота.

Иными словами, в ближайшие годы, когда биржевая торговля нефтью и золотом в Шанхае заработают в полную силу, впервые с 1976 года в мире появится валюта, обеспеченная золотом - юань. Юань не будет привязан к золоту, как в своё время доллар, но обеспечен им будет. Т.е. любой торговый партнер Китая сможет на юани приобрести физическое золото по биржевой цене. Так, можно считать, что рождается новый золотой стандарт.

Думаю, что в ближайшие 10-15 лет определенная часть мировой торговли будет переведена в юани. Китайцы планируют организовать биржевую торговлю в юанях не только на нефть, но и газ, медь, другие цветные металлы. Номинировать торговые контракты в юанях будет значительно удобнее, нежели в долларах, потому что у США слабый торговый баланс, а у Китая крепкий.

Роль юаня в мировой экономике постепенно растет, но назвать его полноценной резервной валютой, способной конкурировать с долларом в международных расчетных операциях, пока нельзя. Для обретения полноценного статуса мировой резервной валюты юаню, помимо всего прочего, необходимо иметь плавающий курс и свободную конвертируемость — здесь еще далеко не все ограничения сняты, китайские власти по-прежнему жестко контролируют курс национальной валюты. В перспективе существующие ограничения могут быть отменены, но для этого потребуется немало времени и серьезные политические шаги. И как показывает практика последних событий, эти шаги КНР уже начала делать.

Список использованных источников:

1. Катасонов В. Юань на мировом валютном рынке - [Электронный ресурс]: - URL: http://ruskline.ru/opp/2018/mart/13/yuan_na_mirovom_valyutnom_rynke/ (дата обращения 29.03.2018)
2. МВФ утвердил соотношение валют в новой валютной корзине с юанем - [Электронный ресурс]: - URL: http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9259275 (дата обращения 29.03.2018)
3. RMB Tracker. February 2017. SWIFT. [Электронный ресурс]: URL: https://www.swift.com/file/37556/download?token=mzeVYpRm (дата обращения 29.03.18)

РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Романова М.А., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Глушкова Н. Б.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Влияние кредита на социально-экономическое развитие общества весьма разнообразно. Современный кризис показал, что расширение и сжатие кредита оказывают огромное воздействие на экономическую

конъюнктуру, способны как расширить производство, так и сдерживать его развитие. Для определения взаимосвязи роли кредита с экономическим ростом необходимо обратиться к терминологической стороне вопроса. В экономической литературе роль кредита понимается как результат его применения и мера воздействия на социально-экономические процессы. Результаты применения кредита, по мнению О.И. Лаврушина, важны и разнообразны, и таковыми являются воздействие на бесперебойность процессов производства и реализации продукции, удовлетворение временной потребности в средствах, расширение производства, воздействие на сферу денежного оборота [1].

Роль кредита в общественном воспроизводстве раскрывается концепцией народного хозяйственного кругооборота. Между фирмами и домохозяйствами происходит постоянный обмен экономическими благами и деньгами. Домохозяйства в процессе общественного воспроизводства (рис. 1) снабжают экономику финансовыми ресурсами, которые формируются за счет собственных и заемных средств. Но, несмотря на очевидную значимость потребительского кредитования в бесперебойном обеспечении воспроизводственных процессов, исследование роли потребительского кредита в социально-экономическом развитии общества, к сожалению, недостаточно, и, как правило, предметом изучения становится лишь его количественная характеристика, не раскрывается при этом роль потребительского кредита в динамике экономического роста.

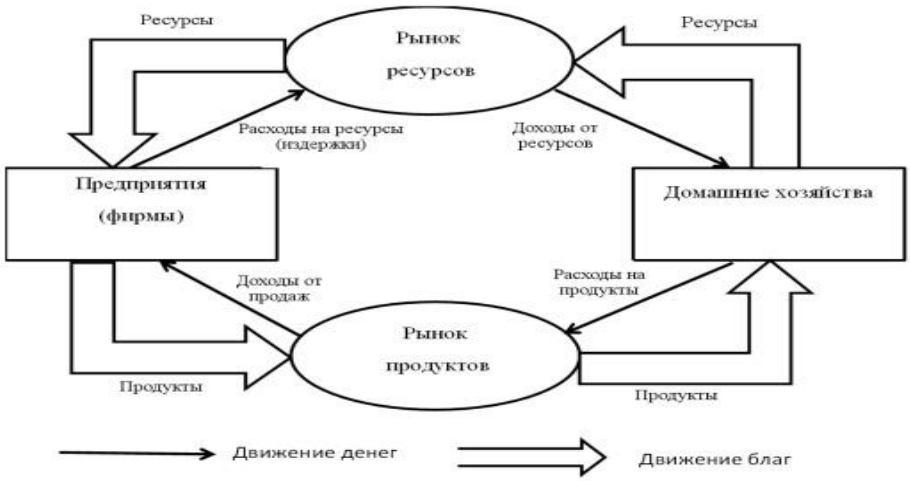


Рис.1. Простая схема народнохозяйственного кругооборота

Роль потребительского кредитования в обеспечении экономического роста определяется, во-первых, внутренними и внешними факторами, во-вторых, двусторонним характером воздействия. Потребительская активность увеличивается за счет заемных средств, предоставленных коммерческими банками. [3]

Рассмотрим динамику объемов предоставленных потребительских кредитов, и их доля в валовом внутреннем продукте за период с 2011 по 2017 гг. в табл.1.

Она показывает, что названный период характеризуется впечатляющими темпами роста доли розничных кредитов в ВВП, она достигает в 2013 г. показателя 12,36%, затем темпы роста начинают снижаться. Объем выданных потребительских кредитов в 2017 г. составил 5 861,4 млрд руб., что меньше на 33% аналогичного показателя 2016 г. Схожая тенденция наблюдается и в отношении темпов роста доли кредитов, предоставленных физическим лицам, в объеме ВВП, а именно: достигнув максимального значения за анализируемый период, в последующем данный показатель имеет тенденцию к снижению.

В период экономического кризиса темпы роста доли розничных кредитов в ВВП по сравнению с темпами роста ВВП существенно ниже, что свидетельствует о спаде влияния потребительского кредитования на экономическое развитие страны. Взаимодействие потребительского кредита с экономическим ростом раскрывается в динамике показателя роста объемов выданных кредитов[4].

Таблица 1

Динамика объемов предоставленных потребительских кредитов и их доля в валовом внутреннем продукте за период с 2011 по 2017 г.*

Год	Объемы предоставленных потребительских кредитов, млрд руб.	Валовой внутренний продукт в текущих ценах, млрд руб.	Темпы роста валового внутреннего продукта, %	Доля потребительских кредитов в валовом внутреннем продукте, %	Темпы роста доли потребительских кредитов в валовом внутреннем продукте, %
2011	2 610,9	38 807,2	0,94	6,73	-
2012	3 649,1	46 308,5	1,19	7,88	1,17
2013	5 438,7	59 698,1	1,29	9,11	1,16
2014	7 226,4	66 926,9	1,12	10,80	1,19
2015	8 778,2	71 016,7	1,06	12,36	1,14
2016	8 629,7	77 945,1	1,10	11,07	0,90
2017	5 861,4	80 804,3	1,04	7,25	0,66

*Рассчитано по данным: [6, 7].

Однако количественная характеристика не обусловливает очевидный рост экономики. Так, в предкризисный период экономика будто из «последних сил» насыщалась кредитными потоками, в связи с этим население в России имеет серьезную долговую нагрузку [5], что в настоящее время привело к повышению уровня просроченной задолженности. Для защиты прав заемщиков в современных социально- экономических условиях финансовой нестабильности и снижения реальных доходов населения актуальной мерой является введение института банкротства физических лиц [2].

Сделаем следующий вывод: – потребительский кредит не только стимулирует платежеспособный спрос на товары и услуги длительного пользования, но и имеет влияние на другие составляющие ВВП: инвестиционный и государственный спросы; – обеспечивает непрерывность воспроизводственного процесса; – стимулирует предложение товаров на

рынке; – обеспечивает доступность важных экономических благ, повышает уровень и качество жизни. Многогранность воздействия потребительского кредитования на экономический рост характеризуется внутренними и внешними факторами, такими как доходы населения, цены на розничном рынке, процентные ставки по потребительским кредитам, объемы потребительского кредитования и денежно- кредитная политика Банка России.

Таким образом, основой восстановления кредитной активности банков является создание соответствующих монетарных условий для обеспечения низкой и стабильной инфляции, устойчивости банковской системы, расширения доступа банков к долгосрочным ресурсам, а также совершенствование регулирования и надзора за банковской деятельностью с целью снижения кредитных рисков. Кроме того, стимулирование кредитных процессов должно основываться на улучшении кредитного климата, использовании более строгих критериев кредитования и стандартов бухгалтерского учёта, обеспечении высоких нормативов достаточности капитала, эффективных механизмах формирования резервов под кредитные риски и совершенствовании системы мер по защите прав кредиторов и заёмщиков.

Список использованных источников

1. Гарипова З.Л. Роль ипотечного жилищного кредита в обеспечении экономического роста // Наука Красноярья. - 2014. - № 2. - С. 23–29.
2. Удачина Е.Б. Влияние валютного рынка на изменение ставок потребительского кредита. Материалы международной научно-практической конференции «VII Найденовские чтения». - М.: Научная библиотека, 2015. - С. 41–43.
3. Белехова Г.В. Кредитное поведение населения: современные аспекты (на примере Вологодской области) // Вопросы территориального развития. - 2014. - № 1. - С. 1–14.
4. Улюкаев А.В., Мау В.А. Глобальный кризис и вызовы экономической политики современной России // О мерах по преодолению кризисных процессов в экономике России. - М.: Издание Государственной Думы, 2015. - С. 11–40.
5. Литвинова А.В., Черная Е.Г., Парфенова М.В. Влияние розничного кредитования на экономический рост в России // Вопросы безопасности. - 2016. - № 6. - С. 70–102. URL: http://enotabene.ru/nb/article_17992.html.
6. Статистика. Банковский сектор. Сведения о привлеченных и размещенных средствах [Электронный ресурс]: Банк России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=sors
7. Официальная статистика. Валовый внутренний продукт [Электронный ресурс]: Росстат. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm

НЕБАНКОВСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

Степанов А.В., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Глушкова Н.Б.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Небанковская кредитная организация (НКО) — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, устанавливаемые ЦБ РФ.

В России на 30.03.2018 г. насчитывается 54 НКО [1].

Платежная небанковская кредитная организация - небанковская кредитная организация, имеющая право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций.

Основные операции, проводимые платежными НКО:

- Инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов
- Кассовое обслуживание физических и юридических лиц
- Осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов
- Открытие и ведение банковских счетов юридических лиц
- Осуществление переводов денежных средств по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам.

В России действует всего 13 Платежных НКО (из 54 НКО): 1. НКО ПАО «ИР-Кредит»; 2. АО НКО «МОСКЛИРИНГЦЕНТР»; 3. НКО «МОНЕТА.РУ» (ООО); 4. НКО «ЭПС» (ООО); 5. ООО НКО «Единая касса»; 6.НКО «Премиум» (ООО); 7. ООО НКО «ПэйПал РУ»; 8. ООО НКО «ПэйЮ»; 9. ПНКО «ИНЭКО» (ООО); 10. ООО НКО «Мобильная карта»; 11. ООО НКО «МОБИ.Деньги»; 12. ООО НКО «Платежный Стандарт»; 13. НКО «Перспектива» (ООО) [1].

Платежная система - это сервис для перевода денег или иных средств, их заменяющих (чеки, сертификаты, условные платёжные единицы или специализированные ценные бумаги), в электронной или физической форме (денежные средства). Платежная система устанавливает определенный набор правил, программных, аппаратных и технических средств для передачи денежных средств от одной стороны другой.

Национальная платежная система - совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы) [2].

Платежные кредитные организации имеют следующие преимущества и недостатки.

Преимущества: возможность вступления в платежную систему физическим лицам; мобильность; возможность зачисления и вывода средств несколькими способами; разнообразие способов взаимодействия с

платежным терминалом; относительная комфортность проведения микроплатежей; возможность использования дополнительных сервисов в рамках платежной системы.

Недостатки: неразвитую инфраструктуру хранения и трансферты электронных средств; зависимость пользователей от аппаратных средств и коммуникаций; низкую безопасность; конфиденциальность.

Популярнешие платежные системы:

«PayPal» - это крупнейшая мировая электронная платёжная система, созданная в 1998 году в США и насчитывающая более 160 миллионов пользователей. Она позволяет получать и отправлять переводы, производить оплату счетов и покупок.

WebMoney Transfer

Система WebMoney Transfer начала работу в ноябре 1998 г. WebMoney обеспечивает проведение расчетов в реальном времени посредством учетных единиц - титульных знаков WebMoney (WM).

Система WebMoney позволяет оплачивать многочисленные товары и услуги через сервисы, подключенные непосредственно на сайтах поставщиков и производителей, а также партнерские сервисы.

Для работы на международном уровне созданы международные платежные системы, предоставляющие финансовые услуги различным странам. В мире по количеству карт первое место занимает китайская Union Pay – 53,07%, доля Visa – 28,95%, MasterCard – 15,35% [3].

Платёжная система «Мир» — российская национальная платёжная система. Первые карты «Мир» выпущены 15 декабря 2015 года. Оператор ПС «Мир» — АО «Национальная система платёжных карт». В платёжной системе «Мир» есть дебетовые и кредитные карты, поддерживающие овердрафт.

Платёжные карты «Мир» могут выпускаться с чипами как российского («НИИМЭ и Микрон», «Ангстрем»), так и иностранного производства.

В 2018 году осуществляется массовый выпуск карт «Мир» с поддержкой технологии бесконтактной оплаты товаров и услуг. С 1 июля 2017 года абсолютно все банки Российской Федерации принимают карт «Мир» в POS-терминалах и банкоматах. Кроме того, на фоне дискуссий о возможности введения дополнительных комиссий при снятии средств по картам VISA и MasterCard, карты «Мир» такой возможности не предусматривают и предусматривать в будущем не будут. В России на конец ноября 2017 г. банки выпустили более 26,1 млн карт «Мир», что составляет почти 10% от всех эмитированных российскими банками карт.

Сейчас не только в России, но в мире идет процесс поиска новых типов платежных систем, которые максимально удовлетворяли бы все стороны, участвующие в денежном обращении. Очень сильно этот процесс связан с развитием всемирной компьютерной сети Internet. Можно с

уверенностью сказать, что в ближайшие годы какая-нибудь из появляющихся сейчас систем платежа, займет прочное место в нашей жизни. Например, блокчейн.

Блокчейн, или распределенная технология, приобретает все большую популярность. Сама технология единого пространства, в котором нет посредника и, например, быстрый перевод платежей обеспечивается самим клиентом, может применятся в самых различных областях. Блокчейн — это распределенная база данных. Блокчейн представляет собой список упорядоченных записей, называемых блоками. Каждый последующий блок имеет временную метку и ссылку на предыдущий. Пользователи могут редактировать только те части цепочки, которые им принадлежат. Права доступа контролируются при помощи системы шифрования. У каждого пользователя имеется собственных набор приватных ключей, необходимых для записи. Это предоставляет пользователям полную анонимность, очень сложную систему. Сама система настроена так, что она не только проводит операции, но и автоматически эмитирует деньги. И в этом виде никто из серьезных участников финансового рынка и регуляторов ее принять не готов. Блокчейн как закрытая система — это наше будущее, и нам к нему надо готовиться. Сейчас в мире создан консорциум R3, который объединил около 40 участников — финансовых институтов. Они изучают технологию и вырабатывают принципы ее использования в финансовой системе. В Банке России рабочая группа по технологии блокчейн создана в прошлом году. Зачем же нужен блокчейн? Сегодня для передачи информации мы пользуемся сетью интернет. Но для проведения онлайн-платежей требуется непосредственное участие банков. Чтобы избежать этого и делать переводы выгоднее существует блокчейн. Эта технология точно будет развиваться. Можно закрывать на это глаза, но в 2017–2018 годах мы увидим реальные примеры использования этой технологии в финансовой сфере. Но с точки зрения регуляторов, с точки зрения финансовых рынков и в Америке, и в Европе рассматриваются перспективы использования технологии блокчейн в так называемом закрытом режиме.

Список используемых источников

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – URL: http://cbr.ru/ (дата обращения 20.03.2018)
2. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ
3. Официальный сайт информационного агенства Nilson report. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nilsonreport.com/ (дата обращения 20.03.2018)

О ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ ГРАЖДАН РФ

Фисунова А.П., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Глушкова Н.Б.
Тверской государственный университет, институт экономики и управления

В наше время Правительство РФ обращает особое внимание на необходимость улучшения уровня жизни граждан. По данным Росстата реальные доходы населения РФ сокращаются четвертый год подряд, и в 2016 году их снижение составило 5,9% в реальном выражении. Невозможность совершать накопления при низком уровне доходов вынуждает население к привлечению средств через кредитование на крупные покупки. Отсюда возникает проблема закредитованности граждан.

Как следует из результатов опроса, основная цель потребительских кредитов для россиян — ремонт. На него берут больше четверти всех потребительских кредитов, по сравнению с 2016 годом их число увеличилось на 2,7%. Вторая по значимости цель — покупка автомобиля, напротив, стала менее популярной. Третья по значимости категория заемщиков обращается в банк за кредитом для покупки недвижимости. Их рост в 2017 году составил 2,2%. Увеличилась доля людей, берущих кредиты на путешествия, поддержание собственного бизнеса и платные медицинские услуги, а на небольшие покупки и платные образовательные услуги доля кредитов снизилась почти в два раза.

Проблема усугубляется значительным расширением деятельности микрофинансовых организаций (МФО), которых уже зарегистрировано 2330.

Популярность МФО связана с низким уровнем доходов граждан, возможностью получения кредита заемщикам с плохой кредитной историей и отсутствием банков в некоторых регионах. Процентные ставки по займам в микрофинансовых организациях в разы выше, чем по аналогичным ссудам в банках. В 3 квартале 2017 года полная стоимость кредитов в банках колебалась в диапазоне от 13,9% до 28,7%, а в МФО от 32% до 615,1% годовых [1].

Всего по данным Объединенного Кредитного Бюро (ОКБ) в III кв. 2017 г. банки выдали 8,98 млн. кредитов общим объемом 1,41 трлн. Руб [3].

По объемам кредитования традиционно лидирует Москва и Московская обл., где заемщики взяли кредитов на общую сумму около 236 млрд руб. На втором месте по объемам выдач – Санкт-Петербург и Ленинградская область. Замыкает тройку Свердловская область.

Также в десятку наиболее кредитно-активных регионов вошли Краснодарский край, Татарстан, Башкортостан, Красноярский край, Ростовская, Челябинская и Самарская обл. В Сибирском федеральном округе долговая нагрузка заемщиков самая высокая - долг почти в семь раз превышает доходы.

На примере роста среднего размера потребкредита в регионах видно, что долговая нагрузка граждан растет (табл. 1). В Москве, Московской области и Санкт-Петербурге средний размер кредита существенно выше, чем по всей стране. Значительное изменение в динамике произошло в Санкт-Петербурге и Ленинградской области и составило 51% и 57,7%

соответственно. Для предупреждения возможного перегрева рынка розничного кредитования Центробанк РФ предложил следующие меры:

Таблица 1

Изменение среднего размера потребительского кредита

	Средний размер потребкредита 2016 году, руб.	Средний размер потребкредита 2017 году, руб.	Динамика
г. Москва	414 861	433 034	4,4%
Московская область	253 780	292 771	15,4%
г. Санкт-Петербург	146 560	221 295	51,0%
Свердловская область	155 620	162 425	4,4%
Красноярский край	125 369	142 919	14,0%
Самарская область	144 719	140 066	-3,2%
Ростовская область	117 588	133 893	13,9%
Ленинградская область	83 051	130 976	57,7%
Челябинская область	119 965	129 488	7,9%
Краснодарский край	106 251	125 895	18,5%
Республика Башкортостан	100 377	113 864	13,4%
Республика Татарстан	100 716	113 135	12,3%

Во, первых, предполагается, что банки не смогут требовать выплату просроченных долгов в объеме более 50% от зарплаты должника.

Во-вторых, предусматривается распространить на кредитные и микрофинансовые организации обязательство расчета показателя долговой нагрузки, который рассчитывается кредитором как отношение ежемесячных платежей заемщика по всем займам к среднемесячному доходу за 6 месяцев[4].

Оптимальным уровнем долговой нагрузки является 30-35%. По итогам I полугодия 2017 г. номинальный уровень кредитной нагрузки в целом по России составил 32%. ПДН в диапазоне до 30% по итогам наблюдался в 12 регионах. В 13 регионах России уровень кредитной нагрузки в этом году превысил 50%.

Также Банк России вводит стандарт для МФО, ограничивающий количество займов на 1 заемщика: с 1 января 2018 года - 10 займов, а с 1 января 2019 года – не более 9. Ограничивается число пролонгаций по взятым кредитам: не более 7. Данные меры направлены на повышение качества активов МФО.

Таким образом, в РФ постепенно складывается американская модель потребления – за счет кредитов. Однако пока она развивается медленно. Все большее количество российских граждан привлекают кредиты не на приобретение предметов роскоши, а на покрытие недостатка текущих доходов, «доживания» до зарплат, что ведет к росту долговой нагрузки по кредитным обязательствам.

В этой связи предлагается распространить на кредитные и микрофинансовые организации обязательство расчета показателя долговой нагрузки, при этом закладывая в числитель показателя помимо среднемесячного платежа размер прожиточного минимума, что обеспечило бы снижение риска невыплаты кредита. Также кредиторам следует рассчитывать ПДН по кредитам и займам, величина которых составляет менее 7000 рублей для предотвращения накапливания слишком высокой долговой нагрузки заемщика.

Для привлечения платежеспособных заемщиков банкам предлагается проводить рефинансирование и совершенствовать систему тестирования информации о потенциальных клиентах в социальных сетях.

Список используемых источников:

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – URL: http://cbr.ru/ (дата обращения 22.03.2018)
2. О потребительском кредите (займе): Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (в редакции от 03.07.2016)
3. Официальный сайт Объединенного Кредитного бюро [Электронный ресурс]. - URL: www.bki-okb.ru/corp/analitika/uroven-nominalnoy-kreditnoy-nagruzki-rossiyan-po-itogam-i-pol-2017-g (дата обращения 22.03.2018)
4. Концепция расчета показателя долговой нагрузки [Электронный ресурс]: Официальный сайт Банка России. – URL: http://www.cbr.ru/ analytics/fin_stab/171020_00.pdf (дата обращения 22.03.2018)

Раздел 4. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ КЛАССИФИКАЦИИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Артемьева В.М., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., профессор Толкаченко Г.Л.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Одним из основных направлений деятельности коммерческих банков является выдача кредитов, которая, с одной стороны, – наиболее доходная операция, с другой стороны, – наиболее рискованная. Выдавая кредиты, банк непосредственно формирует свой кредитный портфель.

Кредитный портфель банка – это совокупность предоставленных коммерческим банком кредитов, классифицируемых по определенным критериям, связанных с факторами кредитного риска, различным категориям заемщиков с учетом предъявляемых им требований. [1]

Важную роль в понимании сущности понятия "кредитный портфель" играет его классификация по типам и видам. На сегодняшний день в экономической литературе не представлена общепринятая типология кредитного портфеля.

Тем не менее выделяют следующие типы кредитного портфеля:

- Портфель дохода

Состоит из кредитов, обеспечивающих стабильный доход и имеющих минимальный риск и постоянные своевременные выплаты процентов.

- Портфель риска

Включает в себя кредиты с высоким уровнем риска

- Сбалансированный портфель

Сочетает кредиты разного типа, как высокорисковые, так и низкорисковые

Сбалансированный кредитный портфель не всегда аналогичен оптимальному, на определенных этапах своей деятельности с целью укрепления конкурентной позиции, завоевания новых ниш на рынке, привлечения новых клиентов банк может в ущерб сбалансированности кредитного портфеля осуществлять выдачу кредитов с большим риском и меньшей доходностью.

Для формирования оптимального кредитного портфеля банку важно выработать соответствующую кредитную политику - правильно выбрать рыночные сегменты и определить структуру деятельности. [2]

Кроме того, существуют виды кредитного портфеля, под которыми следует понимать совокупность характеристик того или иного портфеля в зависимости от составляющих его видов кредита.

Существует постоянный и меняющийся кредитный портфель. Под постоянным портфелем понимается такой кредитный портфель, который сохраняет свою структуру в течение всего срока. Продолжительность такого портфеля определяется кредитной политикой. Меняющийся кредитный портфель имеет динамическую структуру кредитов. Состав такого портфеля обновляется с целью получения максимального экономического эффекта. [3]

Также можно выделить специализированный и комплексный кредитный портфель. Специализированный портфель включает кредиты, объединенные по частным критериям, таким как отраслевая и региональная принадлежность, кредитные продукты. В то же время комплексный кредитный портфель сочетает различные группы кредитов.

Совокупный кредитный портфель коммерческого банка состоит из розничного и корпоративного субпортфелей. Корпоративный субпортфель включает в себя кредитные требования к юридическим лицам. Понятие розничного субпортфеля не является таким однозначным. Розничный клиент банка – мелкий клиент.

Качество кредитного портфеля банков оценивается с помощью структурных показателей, определяемых как объемы и доли выданных банками кредитов, и инвестируемых средств в основной капитал и в разрезе отраслей промышленности. [2]

Разделение кредитов на группы производится по принципу однородности кредитов. Основываясь на этом, выделяют виды кредитного портфеля в зависимости от вида составляющих его кредитов.

Рассмотрим известные нам, используемые критерии внутренней классификации. Необходимо отметить, что в литературе смешиваются критерии классификации ссуд с критериями классификации кредитного портфеля. Ввиду того что кредитный портфель формируется посредством объединения кредитов, однородных по различным критериям, как правило, классификация кредитного портфеля на субпортфели осуществляется в большинстве своем по тем же критериям, по которым могут быть классифицированы сами кредиты, формирующие этот кредитный портфель. [3]

По контрагентам - клиентский кредитный портфель, включающий кредиты физическим и юридическим лицам, и межбанковский кредитный портфель.

В разрезе валют - рублевый портфель и валютный портфель.

По признаку резидентства - портфель кредитов, выданных резидентам, и портфель кредитов нерезидентам.

По видам обеспечения выделяют кредитные портфели, обеспеченные тем или иным видом залога либо гарантиями (по видам гарантий) и поручительствами, а также портфель ссуд, не имеющих обеспечения.

В качестве обеспечения рассматриваются:

Драгоценные металлы и камни; Ценные бумаги; Гарантии и поручительства; Движимые имущественные активы;Недвижимые имущественные активы; Имущественные права (требования).

По отраслям - портфели кредитов промышленности, сельскому хозяйству, строительству, торговле и т.п.

Кредитные портфели банка формируются из кредитов, выданных по следующим направлениям (целям):

1) корпоративное кредитование, в том числе овердрафтное кредитование;

2) контрактное кредитование;

3) инвестиционное кредитование и проектное финансирование;

4) финансирование строительных проектов.

По режиму кредитования:

1) единовременным (разовым) зачислением кредитных средств, т.е. предоставление кредита на основании кредитного договора;

2) открытием кредитной линии, в рамках которой заемщик имеет право на получение и использование кредитных средств в течение определенного в договоре периода;

3) кредитованием банковского счета клиента-заемщика (при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств) и оплаты расчетных документов клиента-заемщика - овердрафтное кредитование.

По своевременности погашения - портфель стандартных кредитов, потенциально-проблемных, проблемных кредитов, безнадежных кредитов.

Стандартные кредиты - это кредиты, которые не вызывают никаких опасений, по которым не было зафиксировано нарушений кредитного договора.

Потенциально-проблемные кредиты - это портфель заемщиков, которые ненадлежащим образом выполняли обязанности перед банком.

Портфель проблемных кредитов пополняется при наличии у клиента хотя бы одного из факторов: наличие просроченной задолженности по обязательствам перед банком; отказ должника от погашения задолженности; снижение рыночной стоимости обеспечения по кредиту; наличие непогашенной задолженности перед другими банками и т.д.

Безнадежный портфель кредитов - портфель, по которому отсутствуют любые источники его погашения и который не может быть классифицирован как потенциально проблемный или проблемный. [3]

Таким образом рассматривая типы кредитных портфелей и их внутреннюю классификацию можно делать выводы о том, на сколько хорошо сформирован кредитный портфель кредитной организации. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты.

Список использованных источников
1. Казак А.Ю., Марамыгин М.С., Прокофьева Е.Н., Е.Г. Шатковская, Солодова А.О., Сиколенко Т.Д. Деньги, кредит, банки: Учебник для вузов / под ред. проф. А.Ю. Казак, проф. М.С. Марамыгин - М.: ЭКОНОМИСТЬ, 2007. - 656 с.
2. Шухрай О.А. Сущность кредитного портфеля, критерии его эффективности/ Шухрай, О.А.// Вестник ОАО "Беларусбанк". – 2010. - №4. - С.48-51.
3. Сущность и классификация кредитного портфеля коммерческого банка // Вестник воронежского государственного университета. серия: экономика и управление [Электронный ресурс] / elibrary. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=12924142 (дата обращения 01.04.2018)

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Барсукова М.А., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Глушкова Н.Б.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В рыночных условиях повышается значение анализа платежеспособности предприятия ввиду возрастания необходимости своевременной оплаты предприятием текущих платежей (долговых обязательств).

Оценка платежеспособности производится по данным бухгалтерского баланса на основе характеристики ликвидности оборотных активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, т.к. от степени ликвидности баланса зависит платежеспособность и ее перспектива.

Для анализа и управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия могут быть использованы следующие основные методы [2, с.7]:

1. Коэффициентный метод или нормативный подход;
2. Структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т.е. анализ ликвидности баланса;
3. Анализ потоков денежных средств;

Главной целью коэффициентного метода анализа ликвидности предприятия является оценка соотношения имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействовать в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств.

В исследуемом методе заложены ограничения информативного характера, поэтому при проведении анализа можно столкнуться с некоторыми трудностями, например, такими:

- Статичность показателей. т.е. представленные коэффициенты одномоментны, рассчитываются на основе балансовых дынных, составленных на определенную дату;
- Неполноценная и недостаточная информационная база для расчета. Это связано с ограничениями, заложенными в финансовую отчетность.

Главное достоинство показателей — простота и наглядность — может обернуться существенным недостатком — неточностью выводов. Поэтому следует осторожно подходить к оценке платежеспособности предприятия этим методом.

При анализе ликвидности баланса все активы и пассивы делятся на четыре группы: активы по скорости превращения в денежные средства, а пассивы по точности оплаты. Данные категории представлены в таблице 1.

Таблица 1

Группа активов по степени ликвидности и группа пассивов по срочности их погашения [1, с.216]

Группа активов	Наименование	Группа пассивов	Наименование
А1	Наиболее ликвидные активы	П1	Наиболее срочные обязательства
А2	Быстрореализуемые активы	П2	Краткосрочные пассивы
А3	Медленно реализуемые активы	П3	Долгосрочные пассивы
А4	Труднореализуемые активы	П4	Постоянные пассивы

На втором этапе необходимо выявить, является ли баланс ликвидным, т.е. выполняются ли условия ликвидности:

1. $А1 \geq П1$; 2. $А2 \geq П2$; 3. $А3 \geq П3$; 4. $А4 \leq П4$.

Таким образом, данный метод так же дает лишь обобщенную на данный момент оценку динамики платежеспособности и ликвидности и не позволяют провести анализ ее внутриструктурных изменений.

Главным недостатком этих довольно простых показателей является поверхностность выводов без изучения источников притока и оттока денежных средств в краткосрочной и долгосрочной перспективе и способности предприятия стабильно обеспечивать превышение первых над вторыми.

Метод анализа потоков денежных средств, на мой взгляд, является наиболее непротиворечивым. Степень платежеспособности зависит от наполнения финансово-результативных показателей реальными денежными средствами[3].

Для начала сравниваются чистый денежный поток от текущей деятельности с прибылью от реализации, рассчитывается коэффициент соотношения чистого денежного потока от текущей деятельности и прибыли от продаж. Его расчетная формула выглядит следующим образом:

$$\text{Кдост1} = \frac{\text{Дптд}}{\text{ОК}} = \frac{\text{Дптд}}{\text{Дотд}} * \frac{\text{Дотд}}{\text{ОК}}$$

Дптд – денежный поток по текущей деятельности;
ОК – оборотный капитал;
Дотд – отток средств по текущей деятельности.

Далее проводится факторный анализ достаточности денежных средств от текущей деятельности для финансирования оборотного капитала.

Таким образом, анализ движения денежных потоков дает возможность сделать более обоснованные выводы о том, в каком объеме и из каких источников были получены поступившие на предприятия денежные средства и каковы основные направления их использования; способно ли предприятие отвечать по своим текущим обязательствам; достаточно ли собственных средств предприятия для осуществления инвестиционной деятельности; чем объясняются расхождения величины полученной прибыли и наличия денежных средств и др.

Список использованных источников

1. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. - М.: Омега-Л, 2012. – 408 с.
2. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организации / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, А.И. Галушкина, Л.В. Козлова // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 1. с. 3-11.
3. Оценка платежеспособности предприятия. Научно-исследовательский журнал. [Электронный ресурс]. - URL: http://edrj.ru/article.html. (дата обращения 11.04.18)

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ

Боброва К.С., бакалавриат, 4 курс.
Науч. руководитель: к.э.н., профессор Толкаченко Г.Л.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Здоровье населения считается базой общественного благосостояния и устойчивого функционирования страны. Предоставление населения доступной и качественной медицинской помощью, независимо от модели хозяйствования и финансовой системы, представляет важнейшую проблему для любой страны. Изучение источников экономической литературы по вопросам теории реформирования управления и финансового предоставления здравоохранения в Российской Федерации, научных работ, монографий, аналитических обзоров, как отечественных, так и зарубежных авторов существует противоречивый подход к организации финансов здравоохранения, особенностям формирования структуры источников и механизма финансирования учреждений здравоохранения.

Во всем мире признано, что здоровье – это категория не только социальная, но и экономическая, несмотря на то что оно не относится к товарно-денежным категориям и не представляет собой товар, продаваемый и приобретаемый на рынке. Здоровье, соответственно, не имеет рыночной цены, хотя и обладает высшей ценностью для общества и индивидуума. Вместе с тем на поддержание, укрепление, восстановление здоровья приходится затрачивать материальные, финансовые, информационные, трудовые и другие ресурсы. Здоровье, таким образом, обладает стоимостью, что позволяет рассматривать его в опосредованной форме как категорию экономическую.

Здравоохранение практически везде является предметом серьезного недовольства и критики, причиной которых выступает несоответствие огромных затрат достигаемым результатам функционирования отрасли. Поэтому поиск путей повышения эффективности здравоохранения становится основой государственной политики большинства экономически развитых стран мира [1].

Среди фундаментальных зарубежных работ, в которых представлены экономические механизмы функционирования системы здравоохранения, можно выделить монографии П. Фельдштейна, Г. Клармана, К. Фелпса, Ф. Брейера, П. Цвайфеля. В своей работе [2] Э. Моссиалос, А. Диксон, Ж. Фигерас и Д. Кутцин анализируют системы финансирования здравоохранения, выделяют их достоинства и недостатки. Проблемам реформирования системы здравоохранения на современном этапе развития уделяют внимание J. Voig, W. Van den Hout, P. Zweife, S. ChaupainGuillot, O. Guillot и др. Следовательно, в настоящее время во всех без исключения странах мира идет поиск более рационального соотношения государственного и частного финансирования отрасли, развитие первичной медицинской помощи и делается акцент на профилактику.

Развитию здравоохранения в России в последние годы также уделяется особое внимание. Определены основные приоритеты, цели и реальные меры по развитию системы отечественного здравоохранения, среди которых ключевыми являются: реформирование учреждений здравоохранения; усиление звена первичной медико-санитарной помощи; повышение доступности для населения высокотехнологичной (дорогостоящей) медицинской помощи; расширение и интенсификация профилактической деятельности [3].

В ходе проводимой реформы современная система здравоохранения переживает значительные организационно-правовые и содержательные преобразования:

– создана законодательная база для проведения реформы здравоохранения, направленная на децентрализацию государственной системы медицинского обслуживания и управления здравоохранением [4];

– реализуется система обязательного медицинского страхования, включающая переход к одноканальному финансированию сферы;

– проводится структурная перестройка отрасли;

– развивается частный сектор здравоохранения;

– внедряются принципы государственно-частного партнерства [5].

Стратегическая цель здравоохранения – повышение качества и доступности медицинской помощи, лекарственного обеспечения, обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия, предупреждение и профилактика заболеваний и других угрожающих жизни и здоровью граждан состояний [6]. Для достижения указанной цели необходимо решение следующих задач:

– усиление профилактической направленности в отрасли;

– повышение эффективности функционирования системы здравоохранения;

– обеспечение доступности и качества медицинской помощи;

– обеспечение доступности, качества и безопасности лекарственных средств и др.

Несмотря на некоторые достижения прошлых лет, в настоящее время в системе здравоохранения Российской Федерации по-прежнему остаются серьезные проблемы, которые препятствуют решению поставленных задач, направленных на улучшение здоровья населения, увеличение доступности и повышение качества медицинской помощи. Среди них главными являются:

• во-первых, недофинансирование государственной системы здравоохранения как минимум в 1,5 раза. Нет достаточного финансирования – нет достойной оплаты труда медицинского персонала, достаточного обеспечения населения бесплатными лекарствами, возможности соблюдения современных стандартов лечения и обеспечения больниц современным оборудованием и расходными материалами. Так, в Российской Федерации в 2011 г. государственные расходы на здравоохранение (включая расходы на программу государственных гарантий, образование, инвестиции в инфраструктуру и санитарно-эпидемиологическое благополучие) составили 1,7 трлн руб. [7], или 4% ВВП, что в 1,5 раза ниже, чем в среднем в «новых» странах Евросоюза (6% ВВП). Большее финансирование здравоохранения позволяет этим странам уже в настоящее время иметь ожидаемую продолжительность жизни 76 лет и общий коэффициент смертности (ОКС), равный 11,0, то есть даже лучшие показатели, чем те, которых мы хотим добиться к 2020 г. [8]. Из этого вытекает, что дальнейшее расширение объемов бесплатной медицинской помощи потребует увеличения финансирования в 1,5 раза, что составляет около 800 млрд руб. ежегодно [9];

• во-вторых, переход на «одноканальное» финансирование «по полному тарифу» объективно повысил риски для стабильности

финансирования общедоступной медицинской помощи, в первую очередь для сельской местности, малых городов и регионов, а в случае экономического кризиса – даже для мегаполисов. При этом необходимо учитывать, что по своему механизму оно совершенно не подходит для финансирования таких видов помощи, как борьба с социально значимыми болезнями или скорая помощь. Российскую систему обязательного медицинского страхования (ОМС) нельзя рассматривать как финансово устойчивую. Ведь, как известно, для ее поддержания всегда было необходимо дополнительное бюджетное финансирование. Причина тому – система ОМС по-прежнему неспособна управлять рисками финансирования медицинской помощи в силу своего псевдострахового характера – страховщики не формируют и не инвестируют резервы, тариф определяется не риском наступления страховых случаев и прогнозом выплат [10], а потребностями в финансировании деятельности лечебно-профилактических учреждений и бесконтрольно растущими медицинскими обязательствами государства перед населением.

Список использованных источников

1. Акишкин В.Г., Квятковский И.Е., Путина С.А. Региональное здравоохранение в условиях институциональных преобразований: экономико-финансовый аспект: монография. - Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2014. - 276 с.
2. Моссиалос Э., Диксон А., Фигерас Ж., Кутцин Д. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы. - М.: Весь Мир, 2002. - 352 с.
3. Банин С.А. Базовая теория формирования финансово-экономических основ современного здравоохранения России / под ред. В.Г. Садкова. - Томск: ТГУ, 2013. - 178 с.
5. Витько А.В., Кораблев В.Н. Модернизация здравоохранения Хабаровского края: монография. - Хабаровск: ДВГМУ, 2014. - 288 с.
6. Ерохина Т.В. Органы управления здравоохранением в России: теоретико-правовое исследование. - Саратов: СГСЭУ, 2013. - 132 с.
7. Кадыров Ф.Н. Платные услуги в здравоохранении. Т. 1 / под ред. В.И. Стародубова. - М: Менеджер здравоохранения, 2013. - 220 с.
8. Окольнишникова И.Ю., Куватов В.Г. Государственно-частное партнерство как механизм развития отечественного рынка медицинских услуг: монография. - Челябинск: ЮУрГУ, 2013. - 121 с.
9. Бочкарева Е.В., Калинина А.М., Копылова Г.А. Перспективные направления социальной политики отечественных компаний в области укрепления здоровья населения России // Здравоохранение Российской Федерации. - 2014. - Т. 58. - № 4. - С. 4–8.
10. Власов В.В. Стандарты медицинской помощи: состояние проблемы в России и возможности улучшения качества первичной медицинской помощи // Здравоохранение. - 2013. - № 4. - С. 70–76.
11. Герасимова Т.Л. Стратегия развития здравоохранения в концепции долгосрочного социально– экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // Главврач. - 2013. - № 11. - С. 3–6.

12. Мурзаева О.В. Система финансового обеспечения здравоохранения в регионе: проблемы и перспективы развития (на примере Республики Мордовия) // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2016. - № 4 (286). - С. 53-66.

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ В ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Грачёва Е.А., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Кузина С.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Реальный опцион представляет собой инструмент уменьшения неопределенности инновационного проекта посредством создания опционов, базовым активом по которым выступают доходы, генерируемые данным инновационным проектом, менеджмент которого обладает управленческой гибкостью при принятии решений о дальнейшей его реализации [1. с. 32]

Преимущества метода реальных опционов

1) Гибкость в принятии решений.

2) Обоснованность стратегических решений

3) Комплексность в оценке инвестиционных проектов

Недостатки:

Экономическая выгода финансового опциона полностью принадлежит его владельцу. Ни один из участников рынка не может присвоить себе даже малую часть этой выгоды. Совсем иная ситуация складывается с реальными опционами. В большинстве случаев размер экономической выгоды может быть изменен другими участниками рынка.

Для оценки стоимости реальных опционов используются два основных метода:

- модель оценки стоимости опционов Блэка—Шоулза;
- биномиальная модель.

Модель оценки стоимости опционов Блэка-Шоулза

Данная модель проста как в изложении, так и в применении. Однако она имеет ряд ограничений:

- оцениваемый актив должен быть ликвидным (необходимо наличие рынка для оцениваемого актива);
- изменчивость цены актива остается одинаковой (то есть не происходит резких скачков цен);
- опцион не может быть реализован до срока его исполнения (европейский опцион).

Расчет стоимости реального опциона осуществляется по формуле Блэка-Шоулза, разработанной для оценки финансовых опционов типа «колл»:

$$C = N(d1) \times S - N(d2) \times PV(X),$$

где С — стоимость реального опциона;

N(d) — интегральная функция нормального распределения;

$$d1 = \frac{Ln[S : PV(X)]}{(\sigma\sqrt{t})} + \frac{(\sigma\sqrt{t})}{2}$$

$$d2 = d1 - (\sigma\sqrt{t})$$

где σ - стандартное отклонение доходности акций за период.

S - текущая стоимость акций. Для реального опциона это приведенная стоимость денежных потоков от реализации той инвестиционной возможности, которую компания получит в результате осуществления инвестиционного проекта;

$PV(X) = Xe^{-rt}$ - приведенная стоимость инвестиций на осуществление проекта или ликвидационной стоимости при отказе от проекта;

X - цена исполнения опциона (для реальных опционов это затраты на осуществление проекта);

e - число, являющееся основанием натурального логарифма (округленное значение 2,71828);

r - краткосрочная безрисковая ставка доходности;

t - время до истечения срока исполнения опциона (реализации содержащейся в опционе возможности) или время до следующей точки принятия решения.

Основные трудности, которые могут возникнуть при применении этой модели, связаны с получением достоверных исходных данных, необходимых для расчета (время до реализации заложенных в проекте возможностей, значение дисперсии и т. д.)

Использование модели Блэка-Шоулза осложнено тем, что в расчетах всегда будет присутствовать множество параметров, которые носят оценочный характер, к примеру, значение приведенной стоимости денежных потоков от реализации оцениваемой возможности, значение дисперсии и т. д. [2, с. 312]

Модель оценки стоимости опционов с помощью биномиальной модели

Техника построения биномиальной модели является более громоздкой, чем метод Блэка-Шоулза, но позволяет получить более точные результаты, когда существует несколько источников неопределенности или большое количество дат принятия решения.

В основе модели лежат два допущения:

- в одном интервале времени могут быть только два варианта развития событий (худший и лучший)

- инвесторы нейтрально относятся к риску.

Вычисление стоимости опциона данным методом, по сути, представляет собой движение по «дереву решений», где в каждой точке менеджеры стараются принять наилучшие решения. В итоге денежные потоки, возникающие как следствие будущих решений, сводятся к приведенной стоимости. Однако в реальной жизни «дерево решений», как правило, имеет гораздо больше узлов принятия решений.

t=0 t=1 t=2 t=3

Условные обозначения:

t – период,

s – первоначальная стоимость актива,

u – рост стоимости,

d – снижение стоимости.

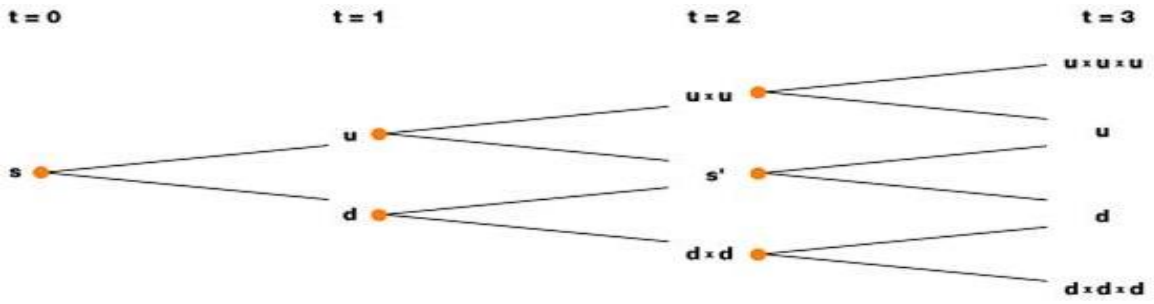


Рис. 2. «Дерево решений» трехступенчатой биноминальной модели

На практике основные трудности использования биномиальной модели связаны с определением значений относительного роста и снижения стоимости бизнеса в каждом периоде, а также вероятностей положительного и негативного варианта развития событий. Для расчета этих параметров разработаны соответствующие формулы. Возможный рост стоимости бизнеса рассчитывается как:

$$u = es,$$

где u - относительный рост;

s - стандартное отклонение среднегодовой стоимости проекта;

h - интервал как часть года.

Относительное снижение стоимости (d) рассчитывается по формуле:

$$d = 1 / u$$

Тогда вероятность относительного роста (П), исходя из предположений о нейтральном отношении к риску, можно рассчитать как:

$$П = [(1 + r) - d] / (u – d).$$

Соответственно вероятность снижения стоимости проекта будет равна 1- П. [3, с.481]

Оценка стоимости реальных опционов с помощью биномиального метода при достаточно большом количестве дат принятия решений на

протяжении года будет близка к значению, полученному с использованием модели Блэка-Шоулза.

Список использованных источников

1. Баринов А.О., Музыко Е.И. Концепция реальных опционов как инновационный метод оценки эффективности инновационных проектов в промышленности// Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки. - 2015. - Т. 15, вып. 1. - С. 32 – 51.
2. Мазур И.И. Управление проектами: Учеб.пособие. / Мазур И.И. Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г.; под общ.ред. И.И. Мазура. – 4-е изд.- М: Изд-во "Омега-Л", 2007. – 960 с.
3. Кузнецов, Б.Т. Инвестиции: учеб. пособие / Б.Т. Кузнецов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 623 с.

СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОЛИЧЕСТВЕННОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Зарандиа И.К., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Кузина С.В.
Тверской государственный университет, институт экономики и управления

Современная экономика характеризуется большой неопределенностью рыночных, технологических природно-климатических и других факторов. Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует [1, с. 241].

Риск в инновационной деятельности – это вероятность потерь при вложении средств в производство новых товаров (услуг), в разработку новой техники и технологии.

Анализ рисков инновационной деятельности представляет из себя сложный процесс, при этом, важно помимо экономических показателей учитывать также технические, социальные и другие, имеющие влияния на проект факторы [2].

Количественный метод оценки рисков инновационного проекта – представляет собой числовой (математический, статистический) анализ выявленных рисков, позволяющий определить величину возможной прибыли и угрозы от реализации инновационного проекта. Применение количественного метода позволяет изучить влияние отдельных рисков (или всей совокупности рисков) на инновационный проект. Преимуществом данного метода оценки является объективность полученных данных, недостатком – необходимость в предмете анализа. Важной проблемой является также необходимость наличия опыта реализации инновации или аналогового продукта. Наличие данных факторов может привести к ошибочному анализу и неверному построению стратегии риск-

менеджмента инновационного проекта. Следовательно, в рамках количественного подхода следует использовать математические и статистические подходы оценки [3, с. 790].

Количественный анализ проектных рисков производится на основе математических моделей принятия решений и поведения, основными из которых являются: стохастические (вероятностные) модели; лингвистические (описательные) модели; нестохастические (игровые, поведенческие) модели [4, с. 226].

Методы определения критерия количественной оценки рисков включают следующие:

1. Статистические методы оценки, базирующиеся на методах математической статистики, т.е. дисперсии, стандартном отклонении, коэффициенте вариации.

2. Методы экспертных оценок, основанные на использовании знаний экспертов в процессе анализа проекта и учета влияния качественных факторов.

3. Методы аналогий, основанные на анализе аналогичных проектов и условий их реализации для расчета вероятностей потерь, применяемые при наличии представительной информационной базы для анализа.

4. Комбинированные методы. Используются также методы построения сложных распределений вероятностей (дерева решений), аналитические методы (анализ чувствительности, анализ точки безубыточности и пр.), анализ сценариев.

Все они, с одной стороны, интересны и наделены определенными преимуществами, но с другой – специфичны и имеют недостатки. К наиболее распространенным методам количественного анализа следует отнести: вероятностный анализ, экспертный анализ рисков, анализ чувствительности проекта, анализ сценариев развития проекта, игровое моделирование, метод построения дерева решений проекта, имитационные методы, метод реальных опционов, методы, основанные на принципе искусственных нейронных сетей.

Таблица 1

Сравнительный анализ методов оценки рисков инновационных проектов

Метод	Преимущества	Недостатки
Вероятностный анализ	–используется реалистичный подход (подход улучшенной оценки), который обеспечивает объективное рассмотрение вопросов безопасности; –влияние неопределенностей на оценки риска можно определить количественно; –облегчается ранжирование недостатков и проблем безопасности на основании их вклада в риск.	–результаты в большой степени зависят от уровня методологии и знаний; –ввиду больших трудозатрат объем анализа может быть ограничен;
Экспертный анализ рисков	- отсутствие необходимости в точных исходных данных и дорогостоящих программных средствах; - возможность проводить оценку до расчета эффективности проекта; - простота расчетов.	- трудность в привлечении независимых экспертов; - субъективность оценок.

Анализ чувствительности проекта	- относительная простота в использовании и понимании - дает представление о пределе погрешности для каждой переменной, прежде чем положительный результат перейдет в отрицательный - может быть использован с финансовым моделированием.	-ориентация на изменения только одного фактора проекта, что приводит к недоучету возможной связи между отдельными факторами или к недоучету их корреляции.
Анализ сценариев развития проекта	-включает одновременное (параллельное) изменение факторов проекта, проверяемых на риск; - позволяет учесть все вероятные изменения исходных параметров	-ограниченность возможных вариантов развития ситуации, – это субъективизм в выставлении вероятностей наступления того или иного сценария;
Игровое моделирование	MAXIMIN -минимизирует риск инвестора, искусственно занижая эффективность проекта и обеспечивая достижение гарантированного результата;	-предполагается ограниченное количество сценариев развития; -предположения делаются на основе субъективного опыта, возникает проблема достоверности вероятностных оценок.
Метод построения дерева решений проекта	полезен в ситуациях, когда решения, принимаемые в каждый момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий.	трудоемкость расчётов при большом количестве альтернатив, а также субъективизм при определении вероятностей реализации того или иного события
Имитационные методы	- прозрачность всех расчетов, простота восприятия и оценки результатов анализа проекта всеми участниками процесса планирования. -позволяет построить математическую модель для проекта с неопределенными значениями параметров и, с учетом вероятностных распределений параметров проекта связи между изменениями параметров, получить распределение доходности проекта	- необходимо указать существенные затраты на расчеты, связанные с большим объемом выходной информации -требует использования специальных математических пакетов, неопределенность функций распределения переменных; не дает однозначного ответа на вопрос о возможности реализации проекта.
Метод реальных опционов	- возможность применения для малоприбыльных проектов; -снижаются издержки получения информации; - возможность выявления секторов проекта, требующих дальнейшего исследования, и управления сбором информации; - выявление слабых мест проекта и возможность внесения поправок.	проблема коррелированных переменных, искажающая интерпретацию результатов и высокие требования к качеству моделей проектного оценивания.
Методы, основанные на принципе искусственных нейронных сетей	· Универсальность. Нейронные сети не зависят от свойств входных данных, для них не существует требования к определенному типу распределения исходных данных, либо требования к линейности целевых функций. · Простота. Использование нейронных сети не требует специальной подготовки, для практического применения нет необходимости глубоко вникать во внутренние механизмы работы сети, в отличие от статистических методов, требующих фундаментальных знаний из	· Сложность построения архитектуры сети для конкретной задачи. Для подавляющего большинства реальных задач не разработано стандартных схем, в результате в каждом случае конструирование приходится начинать «с нуля».

	области теории вероятностей и математической статистики. · Ускоряют процесс нахождения зависимости за счет одновременной обработки данных всеми нейронами.	·Сложность интерпретации результатов обучения.

Таким образом, все методы анализа представляют собой инструментарий для анализа рисков инновационных проектов. Использование количественных методов дает возможность получить численную оценку рискованности проекта, определить степень влияния факторов риска на его эффективность.

Важно помнить, что оценка риска служит для принятия управленческих решений. В полном объеме анализ рисков не может ограничиться только оценкой степени рискованности проекта, он обязательно должен включать в себя и разработку возможных механизмов управления рисками, и стоимостную оценку предложений по минимизации рисков.

Список использованных источников

1. Грибов В.Д., Никитина Л.П. Инновационный менеджмент: Учеб. Пособие. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 311 с.
2. Дубиняк Т. С., Олехнович С. А. Риски инновационного проекта [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2016. - Том 8. - №5. – URL: http://naukovedenie.ru/PDF/22EVN516.pdf (дата обращения: 20.03.2018).
3. Попов А. В., Плотников А. Н., Плотников Д. А. Анализ и оценка рисков инновационного проекта: методические разработки и практические рекомендации // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №9. - С. 790-796.
4. Попова В. Л. Управление инновационными проектами: Учеб. Пособие. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 336 с.

ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Ипатова А.В., магистратура, 1 курс
Науч.руководитель: к.э.н., доцент Тюрина Т.Э.
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Экономический факультет

Одним из главных рычагов экономического механизма финансово-хозяйственной политики учреждения является цена на предоставляемые учреждением услуги, которая отражает все стороны его экономической деятельности. Цена и политика ценообразования в организациях непосредственно влияют на процедуру финансового планирования. К основным ориентирам ценовой политики учреждения относятся: максимизация прибыли в разрезе доходов от предпринимательской

деятельности, расширение сферы влияния (увеличение потребительского потенциала) и обеспечение стабильности. Для реализации ценовой политики автономные учреждения прибегают к различным методам расчета, выбирая при этом наиболее удобные и доступные. Исследование этого вопроса позволило нам сделать вывод, что к основным методам ценообразования относятся: затратный метод, метод «следования за лидером» на рынке услуг, ценообразование на основе закона спроса и предложения, ценностный подход [1]. Каждый метод обладает исходным параметром установления цены и свой стратегический подход к ценообразованию. В качестве базы в затратном подходе используются затраты, предусматривающие определение нижней и верхней границы цены. Метод следования за конкурентом ориентирован на конъюнктуру рынка и рекомендует способы ценовой и неценовой борьбы за потребителя. Два последних подхода основаны на анализе поведенческой модели потребителя. При этом метод, основанный на равновесии спроса и предложения, предполагает рациональное поведение покупателей, а ценностный подход подразумевает иррациональную модель поведения потребителя.

Наиболее часто в ценовой политике государственных автономных учреждений используется затратный метод. На практике реализуемый прием характеризуется наибольшей доступностью исходных данных и, вследствие чего, легче поддается расчетным операциям. Автономные учреждения имеют возможность оценить плюсы и минусы затратного метода, поскольку именно он лежит в основе расчета финансового обеспечения государственной задания. Использование данного метода предполагает определение границ безубыточности продаж, расчет финансового результата управленческих решений в рамках маркетинга работ и предоставляемых услуг, а также определение критического объема работ и услуг с целью максимизации прибыли. Затраты автономного учреждения можно классифицировать следующим образом: условно-переменные (меняются в зависимости от объема услуг в соответствующей пропорции) и условно-постоянные (не зависят от объема услуг). К условно-переменным затратам относятся расходы на заработную плату основного персонала, оказывающего услуги в рамках прямых расходов по государственному заданию, начисления на заработную плату, расходы, непосредственно связанные с выполнением работы, оказанием услуги (транспортные расходы, расходы на аренду, расходы на организационные вопросы и покупку материальных запасов, прочие). Условно-постоянные затраты содержат расходы на заработную плату и начисления на заработную плату управленческого персонала, расходы на содержание имущества, коммунальные расходы, услуги связи и другие). Следует учитывать, что чем больше доля переменных затрат в общей структуре

государственного задания, тем легче выстаивать процесс управления производством услуг.

Определение цены конечного продукта (работы или услуги) предполагает суммирование показателей, прямо или косвенно влияющих на создание данного продукта.

Формулу цены при использовании затратного метода ценообразования можно интерпретировать следующим образом [2]:

$$Цена_i = З_{пері} + З_{пості} + Прибыль_i \ , \quad (1)$$

где Цена – цена за единицу услуги; $З_{пері}$ – переменные затраты на единицу услуги; $З_{пості}$ - постоянные затраты на единицу услуги; Прибыль – прибыль на единицу услуги.

Получение итоговой величины по переменным и постоянным затратам подразумевает суммирование фактических затрат по каждой услуге.

На реализацию финансово-хозяйственной деятельности автономного учреждения оказывает влияние множество факторов, которые в совокупности и формируют финансовый результат. На практике, даже при условии создания идеальных условий, способствующих достижению максимальной прибыли, реальный результат будет существенно отличаться от прогнозного. Рассчитываемые затраты относят к переменным или постоянным (прямым или косвенным) условно, в подавляющем большинстве они смешанные, по-разному реагирующие на изменение объема, количества и других показателей. Для достижения результата, приближенного к идеалу, необходимо производить расчет затрат постоянно, вслед за изменившимися переменными. На практике реализовать подобную деятельность довольно затруднительно.

Список использованных источников

1. Орлова О.Е. Затратный метод ценообразования // Руководитель автономного учреждения. - 2012. - № 8. - С.21-26

2. Орлова О.Е. Особенности ценообразования в кризис // Руководитель автономного учреждения. - 2015. - № 5. - С.9-13

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ РАСЧЁТА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ АКЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГМК НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»

Кандымов.А., бакалавриат, 3 курс

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кузина С.В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Основными финансовыми инструментами любого акционерного общества являются акции, или долевые ценные бумаги. Доходность акции может быть представлена в виде текущей и капитализированной доходности:

Текущая доходность – прибыль на 1 акцию, дивиденд на акцию;

Капитализированной доходность – Рыночная стоимость, прибыльность акции, дивидендная доходность; [1, с.154]

Далее речь пойдёт, о методах определения рыночной стоимости акций и их сравнительном анализе.

Метод капитализации дохода.

метод предполагает, что истинная или внутренняя присущая стоимость любого капитала основана на финансовом потоке, который инвестор ожидает получить в будущем в результате обладания этим капиталом. Так как этот поток ожидается в будущем, то его величина корректируется с помощью ставки дисконтирования, чтобы учесть не только изменение стоимости денег со временем, но также фактор риска. [2, с.548] Данный способ оценивания называется моделью дисконтирования дивидендов.

Модель нулевого роста.

То есть в рамках данной модели выдвигается предположение о том, что размер дивидендов остаётся неизменным. [2, с.551]

В качестве примера использования модели дисконтирования дивидендов рассчитаем: компания Норильский никель выплачивает по своим акциям 224,20рублей на 1 акцию в течение неопределенного периода времени при требуемой ставки доходности 14,2% (246,25/10988)+0,12. Курс акции компании составит1734,2рублей(246,25/0,142), при текущем курсе акций 10988рублей. NPV одной акции составляет -9253,8 рублей. Вывод, так как 1734,2,3 руб. < 10988 руб., то акция переоценена на 9253,8 рублей и является кандидатом на продажу.

Модель постоянного роста

Данная модель предполагает, что дивиденды будут расти от периода к периоду в одной пропорции (одинаковым темпом роста).

В качестве примера рассчитаем: За прошедший период компания Норильский никель выплатила дивиденды в размере 224,20 рублей на 1 акцию. Предположим, что дивиденды по акциям компании будут расти на 9,83% каждый год в течение неопределённого периода. Ожидаемые дивиденды на следующий год составят 246,24рублей(224,20*(1+0,0983)). Требуемая ставка доходности равна 12%. Можно вычислить курс акции компании, который равен 5634,76рублей[224,20*(1+0,0983) /(0,142-0,0983)]. При текущем курсе акции компании10988 рублей следует, что NPV одной акции составляет 359,4рублей. Или иными словами 11 347,4>10988руб., акция переоценена на 5 353,24рублей и является кандидатом на продажу. [2, с.552]

Модель переменного роста

Главная особенность данного вида модели является период времени в будущем (обозначаемый через Т), после которого ожидается, что дивиденды будут расти с постоянным темпом g.

В качестве примера рассчитаем: Компания Норильский никель выплатила дивиденд в размере 224,20 рублей на 1 акцию. В следующем году ожидается, что компания будет выплачивать дивиденд в размере 246,25рублей на 1 акцию. Таким образом $g_1=(D_1-D_0)/D_0=(246,25-224,20)/224,20=9,83\%$.Через год ожидаемая величина дивидендов на 1 акцию 270,48рублей, следовательно(270,48-246,25)/246,25=9,84%. Имеется прогноз, что в будущем величина дивидендов будет расти с постоянным темпом 9,83%, то есть Т=2, g=9.83%. Таким образом $g_1=(D_1-D_0)/D_0=(246,25-224,20)/224,20=9,83\%$.Через год ожидаемая величина дивидендов на 1 акцию 270,48рублей, следовательно(270,48-246,25)/246,25=9,84%. Имеется прогноз, что в будущем величина дивидендов будет расти с постоянным темпом 9,83%, то есть Т=2, g=9.83%. Таким образом получим, $D_{T+1}=D_3=270,48/(1+0,0983)$ =297,1рублей. При значении ставки доходности по акциям компании Норильский никель в 14,2% величины V_T^- V_T^+ могут быть вычислены следующим образом:

VT– = 246,25/(1+0,142)^1+270.48/(1+0,142)^2=423рубля

VT+=297,1/(0,142-0,0983)*(1+0,142)^2=5 213рублей.

Складывая данные значения, получим 5 636 рублей. Таким образом, текущий курс акции 10988рублей оказывается несправедливым.

Метод оценки стоимости акции на основе прибыли

Прибыль имеет большое значение для инвесторов, так как она служит источником выплаты дивидендов. Также важную роль играют и дивиденды, так как это именно то, что получат акционеры и именно они лежат в основе моделей дисконтирования дивидендов. Выше сказанное свидетельствует, что решение о размере выплачиваемых дивидендов играет большую роль. [2, с.585]

Может показаться, что если менеджер увеличит долю прибыли, распределяемой среди акционеров в виде дивидендов, это сделает акционера богаче.

Решение о величине выплачиваемых дивидендов является относительно малозначимым для акционеров, поскольку оно не затрагивает стоимость сделанных ими инвестиций в данную компанию. [2, с.585]

Определение рыночной стоимости акций через прибыль.

$$V=(E_0- I_0)/(1+K)^0 + (E_1 –I_1)/(1+K)^1 + (E_2 –I_2)/(1+K)^3 + …..$$

Формула не включает показатель величины дивидендов. Рыночная стоимость акций связана с перспективами получения прибыли и величиной новых инвестиций, необходимых для получения новой прибыли. [2, с.589]

Информационная составляющая дивидендов.

Предполагается, что менеджеры раскроют информацию, если они будут в этом заинтересованы. Один из способов распространения подобной информации является объявление об изменении величины дивидендов. Предполагается, что менеджеры раскроют информацию, если они будут в этом заинтересованы. Один из способов распространения подобной информации является объявление об изменении величины дивидендов. Объявление об изменении размера дивиденда служит в качестве сигнального эффекта. [2, с.593]

Объявленное увеличение размера дивиденда указывает на возросшую оценку менеджерами фирмы величине ожидаемой прибыли. Поэтому объявленный рост дивидендов является «хорошей новостью» и на оборот. [2, с.593]

Один из способов проверить является ли факт изменения величины дивидендов источником получения информации для инвесторов, состоит в изучении реакции цен акции на сообщение об изменение дивидендов. Была предпринята попытка изучения данного явления, и когда фирмы объявляли об увеличении своих дивидендов, наблюдался значительный рост цен их акций. Напротив, когда фирмы объявляли об уменьшении своих дивидендов, реакции цен была отрицательной. [2, с.594]

Список использованной литературы:

1. Аверина.О.И., Горбунова.М.А. Риск и доходность – основные показатели инвестиционной привлекательности ценных бумаг акционерного общества / О.И. Аверина, М.А.Горбунова // Вестник Белгородского Университета кооперации, экономики и права. Серия 14. Инвестиции. - 2015. – Вып.4. – С.154-161
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер.с англ. – М.: Инфра – М, 2004. – XII, 1028с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Кобрина В.Б., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Гуляева О.С.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

К настоящему времени российскими и зарубежными учёными разработаны различные подходы к оценке финансовой устойчивости организаций (рис.1).

Традиционный подход предусматривает анализ на основании данных о наличии собственных и привлечённых в оборот средств и характеризует степень независимости организации от рынка ссудных капиталов. К нему могут быть отнесены следующие методы:



Рис.1. Подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия

1) балансовый (матричный) метод М.И. Литвина – он заключается в оценке обеспеченности запасов и затрат собственными и заёмными источниками их формирования [5];

2) коэффициентный (абсолютные и относительные показатели) метод, согласно которому состояние структуры активов и пассивов предприятия анализируется на основе специальных показателей. Сторонниками данного способаоценки являются Банк В.Р., Губейдулина О.Н., Джамай Е.В., Донцова Л.В., Сабельфельд Т.В.

Комплексный подход ориентирован на использование гораздо большего объёма исходной информации и позволяет учесть различные аспекты деятельности предприятия. Он не является единым и предусматривает обособление разных направлений [7].

К системному подходу относится методика оценки, разработанная Д.А. Ендовицким, и предусматривающая комплексное исследование финансовых показателей предприятия, внешних финансовых параметров деятельности организации [3]. Также следует выделить параметрическую методику анализа А.П. Суворовой и Н.Ю. Судаковой, основанную на оценке «системной дополнительности» факторов, влияющих на финансовые результаты [9].

В рамках ресурсного подхода стоит выделить методику Н.П. Любушина и др. [6]. Она основана на исследовании и идентификации показателей, характеризующих тип развития организации. Оценка, используемая в рамках ресурсно-управленческого подхода, основывается на предыдущем способе, но дополняется фактором качества управления организацией [4].

Сторонниками использования стохастическом анализа являются И.А. Рисин, Ю.И. Трещевский. Он заключается в дополнении финансового анализа прогнозированием вероятности потери финансовой устойчивости организации с использованием методов многофакторного стохастического анализа.

Методика, основанная на теории нечётких множеств Ю.Н. Золотухина, заключается в том, что для каждого i-го показателя строятся границы нечётких подмножеств. Производится оценка текущего уровня анализируемого показателя, классифицируются уровни показателя.

Методика Муравьевой Н.Н., Алесинской Т.В, Ворониной В.М. базируется на использовании элементов экономико-математического моделирования. При этом строится модель, которая основана на отборе наиболее значимых параметров, оказывающих влияние на результирующий показатель – устойчивое финансовое положение организации, а также на выявлении степени их воздействия [8].

Таблица 1

Сравнительный анализ преимуществ и недостатков различным методик оценки финансовой устойчивости предприятия*

Методика оценки финансовой устойчивости предприятия		Преимущества	Недостатки
Балансовый Коэффициентный		Простота использования и наглядность полученных результатов.	Невозможность выявить конкретные причины ухудшения финансовой устойчивости, если выявляется такая тенденция.
Системный	Методика Д.А. Ендовицким	Анализ тенденций изменения финансовой устойчивости и разработка практических рекомендации по ее повышению	Разнообразие набора коэффициентов. Метод рейтинговой оценки приводит к неоднозначным результатам.
	Параметрическая методика	Результаты могут быть использованы для выявления определённых направлений модернизации финансовой и управленческой деятельности организации	Метод требует специальных математических знаний.
Ресурсный		Наиболее эффективен при практической реализации в ряде организаций в условиях вертикально интегрированных структур	Сложность расчёта и анализа, требует дополнительных знаний. Акцент переноситься на качество использования ресурсов организации
Ресурсно-управленческий		Учитывается что эффективность используемых ресурсов зависит от качества управления организацией.	Значимость показателей может изменяться под воздействием внешних условий функционирования организации.
Методика, основанный на стохастическом анализе		Достижение высокой точности результатов	Необходим постоянный мониторинг финансового состояния организации.
Методика, основанная на теории нечётких множеств		определяет степень вероятности определяемого уровня финансовой устойчивости организации.	Метод требует специальных математических знаний.

Методика, основанная на использовании экономико-математических моделей	Базируется на комплексном, многомерном подходе оценки. Гибкий вычислительный алгоритм	Метод требует специальных математических знаний.

*Составлено автором.

Таким образом, методики, разработанные в рамках комплексного подхода, гораздо сложнее использовать по сравнению с методиками, представленными в рамках традиционного подхода. С другой стороны, они позволяют более объективно проводить оценку финансовой устойчивости организаций, так как учитывают влияние на результат различных факторов, и прогнозировать изменение на перспективный период.

Список использованных источников

1. Бекренева В.А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики: научное издание. — М.: Дашков и К, 2012. — 60 с.
2. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 159 с.
3. Ендовицкий Д.А., Ендовицкая А.В. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – №6 (36). – С. 2—7
4. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью фирмы: ресурсно-факторный подход: монография. - Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011-№1- 322 с.
5. Литвин М.И. Применение матричных балансов для оценки финансового состояния предприятия / «Финансовый вестник». – 2009. – №11. – С. 6.
6. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки фин. устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика. – 2010.– С. 3—11.
7. Муравьева Н.Н. Исследование основных подходов к оценке финансовой устойчивости коммерческих организаций // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – №9 (37). – С. 26—31
8. Муравьева Н.Н. Разработка модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости коммерческих организаций // Апробация. – 2014. – №5 (20). – С. 39—43.
9. Суворова А.П., Судакова Н.Ю. Параметрическая модель оценки и прогнозирования финансовой устойчивости организации // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – №1. – С. 19—31.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Козяр М.Н., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., профессор Толкаченко Г.Л.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Способность предприятия вернуть, в установленный договором срок и в полной мере, свои долговые обязательства кредиторам и характеризует ее как кредитоспособную. Кредитоспособность отличается от

платежеспособности тем, что платежеспособность – возможность удовлетворить требования кредиторов в настоящий момент, кредитоспособность – прогноз такой способности на будущее [1].

На сегодняшний день на рынке существует множество предприятий, разновидностей деятельности предприятий еще больше. Каждая деятельность отличается по производственному и финансовому характеру и установить универсальную методику оценки кредитоспособности, включающую всю специфику каждой деятельности, не получается. По крайней мере, в отечественной практике

Приведем классификацию методик оценки кредитоспособности:

- классификационные модели;
- модели на основе комплексного анализа;
- методика на анализе делового риска; методика сравнения;
- метод финансовых коэффициентов; метод группировки;
- скоринговый метод.

Многообразие методик характеризуется различной степенью доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности, особенности индивидуальных принципов, использование определенного набора инструментов минимизации кредитного риска.

На практике, методику оценки кредитоспособности можно рассмотреть на коммерческих банках, у которых кредитование юридических лиц является основной функцией. И каждый банк имеет свою методику, которая оформляется отдельным положением и утверждается правлением коммерческого банка.

Рассмотрим методики оценки кредитоспособности крупных банков (Сбербанк, Росбанк, Россельхозбанк). Анализируемые методики имеют сходства и различия, каждой методике присущи свои достоинства и недостатки. В основном, в методиках оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта во всех банках предусматривается методика рейтинговой оценки, характеризующая простоту и прозрачность оценки, учет количественных и качественных показателей юридического лица.

Сбербанк. Методика оценки кредитоспособности основывается на системе финансовых коэффициентов. Проводится количественная и качественная оценка пяти групп факторов риска [2]:

1. Риски, связанные со структурой акционерного капитала и внутренней структурой корпоративного клиента;
2. Риски, связанные с кредитной историей и деловой репутацией заемщика;
3. Риски, связанные с эффективностью управления;
4. Риски, связанные с позицией заемщика в отрасли и регионе, производственным оснащением и уровнем использования современных технологий;

5. Риски, связанные с финансовым состоянием заемщика.

Росбанк. Оценка кредитоспособности заемщика включает в себя следующие этапы [3]:

1. Анализ технико-экономического обоснования кредита;
2. Оценка обеспечиваемости запрашиваемого кредита;
3. Оценка финансового состояния заемщика.

По каждому этапу готовится предварительное заключение.

Россельхозбанк. Финансовое положение является важнейшей характеристикой надежности юридического лица. Анализ финансового положения включает в себя следующие этапы [4]:

1. Анализ состава, структуры и качества баланса;
2. Анализ результатов деятельности;
3. Расчет показателей ликвидности, платежеспособности и оборачиваемости, иных качественных показателей;
4. Выводы о финансовом положении по результатам рассмотрения;
5. Прогноз перспектив развития.

И во всех трех методиках оценки кредитоспособности заемщика имеется общий недостаток. Любые незначительные сдвиги, ошибки и погрешности в системе коэффициентов могут принципиально изменить конечный результат, что потом влияет на классовое значение заемщика.

Рассмотрим достоинства и недостатки данных методик в табл.1.

Таблица 1

Достоинства и недостатки методик оценки кредитоспособности крупных банков

	Сбербанк	Росбанк	Россельхозбанк
Достоинства	информация о заемщике не ограничивается только финансовой отчетностью, так рассматривается управленческий учет, производственный и технический анализ и деловая репутация заемщика. Также в случае полного погашения просроченной задолженности восстанавливается класс кредитоспособности	банк учитывает перспективы развития заемщика и оценивает эффективность кредита	ведется учет изменений показателей в динамике с последующим построением прогноза и рассматривается длительный анализируемый период, что позволяет построить достаточно точный прогноз перспективной кредитоспособности заемщика
Недостатки	банк не рассматривает прогнозные данные, т.е. при анализе кредитоспособности используются отчетные данные, которые не дают представления о перспективной кредитоспособности заемщика	обработка широкого спектра информации о заемщике, которая не всегда доступна банку, также использование средних арифметических значений при оценке финансового состояния	отсутствие формальной оценки нефинансовых параметров, которые не вносят существенного вклада в результаты оценки

И во всех трех методиках оценки кредитоспособности заемщика имеется общий недостаток. Любые незначительные сдвиги, ошибки и погрешности в системе коэффициентов могут принципиально изменить конечный результат, что потом влияет на классовое значение заемщика.

Список использованных источников

1. Канке А.А., Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. М: ФОРУМ - ИНФРА-М, 2017 - 288 с.
2. Положение Сбербанка об оценке кредитоспособности юридических лиц // ПАО Сбербанк URL: https://www.sberbank.ru/ru/person (дата обращения: 14.04.2018).
3. Положение Росбанка об оценке кредитоспособности юридических лиц // ПАО РОСБАНК URL: https://www.rosbank.ru/ru/ (дата обращения: 14.04.2018).
4. Положение Россельхозбанка об оценке кредитоспособности юридических лиц // АО «Россельхозбанк» URL: https://www.rshb.ru/ (дата обращения: 14.04.2018).

АЛГОРИТМ СОСТАВЛЕНИЯ КАРТЫ ПОТОКА СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ НА ЗАО «ВАГОНКОМПЛЕКТ» В РАМКАХ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Мильченко М.П., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Кузина С.В.
Тверской государственный университет, институт экономики и управления

Среди наиболее важных проблем, стоящих сегодня перед современными предприятиями, является поиск путей повышения эффективности деятельности. Поэтому большинство крупных предприятий прибегают к использованию инструментов бережливого производства для понижения затрат на производства товара, которые не отражаются на самом качестве товара.

В России концепцию бережливого производства применяют такие крупные компании ПАО «КамАЗ», холдинг «ГАЗ», ПАО «Сбербанк», ПАО «Мосэнерго». В Тверской области реализация системы бережливого производства наиболее ярко проявляется на ОАО «Тверской вагоностроительный завод» и ЗАО «Вагонкомплект».

Бережливое производство (от англ. «lean production», дословно - тощее или стройное производство) - это концепция менеджмента, представляющая собой систему организации производственных процессов, направленную на непрерывное сокращении различных издержек при одновременном улучшении качества продукции, что позволяет предприятию стать более конкурентоспособным.

В соответствии с концепцией бережливого производства всю деятельность предприятия можно классифицировать так: операции и процессы, добавляющие ценность для потребителя, и операции и процессы,

не добавляющие ценности для потребителя. Следовательно, всё, что не добавляет ценности для потребителя, классифицируется как потери, и должно быть устранено.

Тайити Оно в своих трудах, выделил 7 основных видов потерь:

1) потери из-за перепроизводства;
2) потери времени из-за ожидания;
3) потери при ненужной транспортировке;
4) потери из-за лишних этапов обработки;
5) потери из-за лишних запасов;
6) потери из-за ненужных преимуществ;
7) потери из-за брака продукции [1].

В бережливое производство входит немало инструментов, с помощью которых ликвидируют потери и увеличивают ценность производимого продукта: 5С, TPM, JIT, канбан, кайдзен и прочие. Одним из важнейших наряду с ними стало, в том числе и в структурах ЗАО «Вагонкомплект», картирование производственных и технологических процессов.

Карта потока создания ценности (КПСЦ) [2] — инструмент методологии Lean, с помощью которого исследователь может увидеть и понять материальный и информационный потоки создания ценности. Построение карты потока создания ценности помогает увидеть проблемные области, определить те процессы и шаги, которые не добавляют ценности продукту, т. е. являются потерями.

В теории бережливого производства все операции анализируемого процесса делятся на два типа: добавляющие ценность потребителю и не добавляющие ценности.

Прежде чем приступать к картированию какого-либо процесса, необходимо осознать конечные цели использования самого инструмента: от этого зависит сценарий его применения. В различных информационных источниках говорится о двух основных стадиях:

1) формирование карты потока создания ценности текущего состояния процесса;

2) формирование карты потока создания ценности будущего состояния процесса [3].

Обобщив опыт других предприятий по применению КПСЦ, специалисты ЗАО «Вагонкомплект» разработали и внедрили следующий алгоритм картирования потока создания ценности:

1.*Формирование карты потока создания ценности текущего состояния.*

На данном этапе требуется исследовать процесс, в котором предстоит выявить и устранить потери, и построить карту потока на текущий момент времени в соответствии с правилами картирования. Фактически это графическое отображение каждого элемента процесса в материальных и

информационных потоках «как есть» от начала процесса до его окончания, а также личное вовлечение каждого работника.

2. *Анализ потока создания ценности текущего состояния процесса.*

Подробно рассматриваются все стадии процесса от входа до выхода:

- выявление мест воздействия, наиболее влияющих на весь рассматриваемый процесс;
- выявление потерь процесса, которые можно устранить полностью;
- выявление операций, имеющих бизнесценность, которые нельзя устранить полностью, но можно минимизировать.

3.*Построение КПСЦ будущего состояния с учетом выявленных потерь*.

Смысл этого этапа состоит в том, что обнаруженные потери на карте текущего состояния процесса следует устранить и/ или минимизировать.

4. *Разработка плана мероприятий по достижению целевого состояния*.

Это стадия пошагового планирования последовательности реальных действий, необходимых для перехода процесса к новому (целевому) состоянию без какого-либо ущерба (потери ценности) для потребителя.

5. *Непрерывное совершенствование всех процессов.*

Однако, одним из самых важных аспектов анализа процесса и составления карты потока создания ценности является определение потребителя, выявления его потребностей (за что готов заплатить потребитель, а за что нет), но процедура детализации процесса и выявление параметров операций тоже требуют особого внимания. Уровень детализации выбирается исходя из целей и потребностей организации при разработке проекта бережливого производства, а также вида процесса. На шаге определения параметров операций необходимо выделить показатели/возможности на каждом этапе, то есть для каждой операции. Показатели выбираются, в свою очередь, в зависимости от типа процесса, степени детализации и целей картирования. В связи с тем, что с помощью картирования можно провести оценку полезности и хронометраж операций, параметры целесообразно разделить на две группы: временные и качественные. Временные характеристики в процессе картирования помогают определить потери, которые можно устранить путем сокращения длительности отдельных операций, не добавляющих ценности. Показатели качества позволяют выявить скрытые потери: их можно устранить или минимизировать за счет рационализаторских предложений по оптимизации самой технологии процесса.

При анализе процессов, в результате которых производится конечный продукт (товар), на карте потока создания ценности требуется отметить уровень запасов/заделов между операциями (при их наличии). Но в силу того, что инструмент картирования можно применять как в

производственной области, так и в сфере предоставления услуг, под запасами понимается не только объем материальных ресурсов, но и временные запасы, то есть время ожидания, которое всегда расценивается как потери. Неоптимальный уровень межоперационных запасов связан с отсутствием синхронизации продолжительности или производительности операций. Это может способствовать:

- нерациональному использованию ресурсов;
- избыточности трудоемкости обработки;
- потерям свойств материалов, используемых в операциях;
- несвоевременности принятия управленческих и операционных решений;
- несоблюдению сроков выполнения заказа и требований клиента.

Картирование в конечном счете следует воспринимать не как некий способ технологического отражения последовательности операций, а как взгляд на технологию производственных процессов с позиций клиента, то есть с точки зрения потребителя (внутреннего или внешнего), для которого приоритетны устранение потерь и получение желаемого результата от каждого процесса или услуги.

Список использованных источников

1. Карта потока создания ценности [Электронный ресурс]: Электронный университет «Лин Шесть Сигм». – С. 76. - URL: http://univerlss.ru/index.php?choose=4&termin=530 (дата обращения 21.03.2018)
2. Бережливое производство [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki (дата обращения 25.03.2018)
3. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира. - 2015. – 400 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Родионова Е.В., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Медведева И.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Финансовые результаты любого предприятия представляют собой сложную категорию, в которых отражаются все результаты деятельности хозяйствующих субъектов, а также они затрагивают интересы участников производственного процесса. Посредством анализа финансового результата определяется прибыльность деятельности хозяйствующего субъекта. Поэтому изучение основных показателей конечного результата необходимо

для исследования, так как успешная деятельность предприятия укрепляет его в производственной и финансовой сфере.

В настоящее время разработано значительное количество разнообразных методик для осуществления анализа итоговых результатов деятельности хозяйствующего субъекта. [1, с. 231-234]

Рассмотрим некоторые из них с точки зрения разных авторов и попытаемся выделить основные достоинства и недостатки.

С. М. Пястолов считает, что проводить анализ финансовых результатов необходимо в следующем порядке: [2, с. 142-143]

Выделяется ряд показателей, характеризующих финансовые результаты предприятия. При этом выделяют такие показатели, как выручка от реализации, валовая прибыль от реализации, балансовая прибыль, чистая прибыль

1. Проводится вертикальный и горизонтальный анализ прибыли.
2. Затем осуществляется факторный анализ прибыли от реализации.
3. Формируются такие показатели рентабельности как: общая рентабельность активов, чистая рентабельность оборотных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность продукции.
4. Определяются и рассчитываются значения эффектов операционного и финансового рычагов, необходимых для определения влияния заемного капитала и структуры затрат на прибыль.
5. На последнем этапе выявляются внешние и внутренние факторы, влияющие на оборачиваемость текущих активов.

Достоинства методики: большое внимание уделяется изучению источников информации, т. к. именно финансовая отчетность дает представление об эффективности деятельности предприятия.

Недостаток заключается в размытости методики и недостаточном анализе финансовых результатов.

Г. В. Савицкая предлагает осуществлять анализ финансовой деятельности по следующим этапам: [3, с. 117]

1. Анализ состава и динамики прибыли предприятия. В целях удобства анализа дается классификация прибыли;
2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции, товаров и услуг.
3. Проводится факторный анализ прибыли от реализации продукции в общем и от реализации отдельных видов продукции, т. е. рассчитывается влияние себестоимости, объема реализации, структуры товарной продукции, среднереализационных цен на сумму прибыли. Анализируется влияние продаж однородной и неоднородной продукции на

получение прибыли и зависимость среднереализационной цены единицы продукции от таких факторов как: качество реализуемой продукции, рынки ее сбыта, сроки реализации, конъюнктура рынка, уровень инфляции.

4. Анализ прочих финансовых доходов и расходов. Определяется состав, динамика и влияние факторов на изменение величины полученных доходов и убытков.

5. Анализ показателей рентабельности предприятия. Рассчитываются следующие показатели: рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность продаж (оборота), рентабельность (доходность) операционного капитала, рентабельность совокупных активов.

6. Затем осуществляется факторный анализ показателей рентабельности в целом по предприятию и по каждому виду продукции.

Достоинства методики: подробное описание этапов анализа финансовых результатов, детальный анализ показателей рентабельности, порядок их расчета и анализа. Применение метода сравнения с предыдущими периодами и предприятиями-конкурентами.

Недостаток методики: трудоемкость работы при расчете множества показателей.

Таким образом, изучив полученные методики анализа финансовых результатов эффективности деятельности организации, выяснилось, что для анализа более подойдет методика автора С.М. Пястолова. Данная методика по своей сущности наиболее полно отражает источники информации, на основе которых можно произвести горизонтальный и вертикальный анализ и сделать вывод об эффективности деятельности предприятия. Так же она позволяет выполнить факторный анализ прибыли от продаж, что немало важно для предприятия, так как за счет него можно оценить резервы повышения эффективности производства, сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Положительным остается то, что уделяется особое внимание рентабельности, где рассчитываются общая рентабельность активов, чистая рентабельность оборотных активов, рентабельность собственного капитала и рентабельность продукции, что отражает отдачу от использования ресурсов предприятия, а также насколько эффективно был использован вложенный в производство капитал. Достоинство данной методики заключается и в том, что здесь определяются и рассчитываются значения эффектов операционного и финансового рычагов, которые необходимы для определения влияния заемного капитала и структуры затрат на прибыль.

Безусловно, этого недостаточно, так как необходимо проанализировать финансовые результаты организации, которые, к сожалению, данная методика в достающем объеме не рассматривает. Поэтому необходимо её дополнить другими методами анализа финансовых

результатов, в качестве которых будут выступать финансовые коэффициенты.

Метод финансового анализа, основанный на использовании финансовых коэффициентов, позволяет выявить отдельные направления, по которым целесообразно провести более детальное исследование причин, приведших к ухудшению показателей деятельности организации. Вывод о неудовлетворительном значении финансового коэффициента можно сделать на основе сравнения полученного результата с базовым показателем. Для правильной и адекватной оценки финансовых показателей необходимо полное понимание экономического смысла оцениваемых критериев. Так как, если рассчитанный финансовый коэффициент оказался меньше базового значения, то это не всегда свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

Список использованных источников

1. Лелькова Т. Э. Методики анализа финансовых результатов // Молодой ученый. — 2017. — №11. — С. 231-234.
2. Пястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник — 3-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — 336 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра — М, 2013. — 384с.

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ БИЗНЕС - АНГЕЛОВ

Церцвадзе М.Д., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Кузина С.В.
Тверской государственный университет, ИнЭУ

Опыт развитых стран говорит о том, что создание инновационной системы может существенно повысить эффективность функционирования всех сфер жизнедеятельности государства.

Принято считать, что одним из главных источников инноваций является малый бизнес – связующее звено между промышленностью, наукой и рынком. Именно на малые инновационные компании приходится основная доля новшеств. И по разным экспертным оценкам, именно они обеспечивают до 40% мировых идей, прототипов новых продуктов и технологий.

В научной литературе выделяют 5 стадий развития инновационной компании, и переход на последующую стадию определяется успехом предыдущей [1, с. 22]: 1. Начальная, «посевная»; 2. Стартап; 3. Ранний рост; 4. Расширение; 5. Поздняя стадия, устойчивое развитие.

Также на каждом этапе развития у инновационных проектов разные источники финансирования (табл. 1).

Таблица 1

Тип инвестирования в зависимости от стадии развития инновационной компании [1, с. 27]

Тип инвестирования	**Стадия на момент начала инвестирования**	**Инвесторы**
«Посевное»	Seed	Бизнес - ангелы, 3F, посевные фонды (seed-фонды), государственные фонды
Венчурное	Start-up	Венчурные фонды
Прямое (private equity)	Early stage, expansion	Фонды прямых инвестиций

Но как в российской, так и в западной практике самыми рисковыми инвесторами считаются бизнес – ангелы, которые вкладываются в инновационный проект на стадии «seed», когда у создателей есть только идея и определенные цели по продвижению инновационной продукции, но нет средств для осуществления их в жизнь. Как правило, такие инновационные компании на ранних стадиях развития не рассматриваются банками и инвестиционными фондами при выдаче кредитов и инвестиций.

Бизнес – ангелом называют частного инвестора с высоким уровнем дохода, который вкладывает на длительный срок (3-7 лет) временно свободные денежные средства, опыт, связи в инновационные проекты на ранней стадии развития, взамен на долю в уставном капитале. Присутствие бизнес-ангела в инновационном проекте увеличивает вероятность его успеха в 4 раза.

Следовательно, ключевая цель инвестирования бизнес – ангелов – это максимизация стоимости инновационной компании и в следствии получение дохода от перепродажи своей доли бизнеса. Основной принцип бизнес – ангелов можно выразить в трех понятиях: «вера, расчёт, командный дух».

Согласно исследованию Center for Venture Research at the University of New Hampshire, Marakon Associates и Harvard University, бизнес – ангелами выступают мужчины, и всего 4% составляет доля женщин. Средний возраст типичных бизнес – ангелов варьируется в промежутке от 46 до 55 лет, опыт инвестирования – более 5 лет (78%), а средний чек на стадии «preseed» - от $10 тыс. до $100 тыс., на стадии «seed» - от $100 тыс. до $1 млн. [2, с. 157-159].

Но бизнес – ангельское инвестирование характеризуется не только высокими доходами на стадии выхода инвестора из компании, но и высокими рисками, по причине которых инвестор может потерять все свои вложенные средства. Поэтому одной из составляющей для бизнес – ангела при вложении средств является метод оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов.

Как известно, существует два основных этапа рассмотрения заявки на получение бизнес - ангельских инвестиций – deal flow и due diligence. Работа на стадии deal flow заключается в проведении экспертизы проекта и предусматривает формализованный порядок рассмотрения, подготовки и принятия решений по проектам, поступающим к инвестору в целях привлечения инвестиций. Стадия due diligence – достаточно дорогостоящая и занимает достаточно длительное время. Связано это с тем, что на данной стадии привлекаются эксперты в области маркетинга, производства, различного рода технологи, делается детальный анализ рынка[3].

На каждой стадии объект оценивается по набору критериев. Причем существует достаточно большое количество критериев для оценки проектов, так как и достаточно большое количество методик оценки (анкетные листы, беседы с потенциальными получателями инвестиций). В то же время все существующие методики являются несовершенными, так как не включают в себя полную информацию о поступившем проекте и достаточно большой объем информации необходимо запоминать, не фиксируя в документах.

Существуют так же методики, основанные на весовых коэффициентах, бальных оценках, применяемые венчурными и бизнес - ангельскими инвесторами. Каждая методика, используемая разными инвесторами, будет иметь уникальный набор критериев, по которым происходит оценка инновационных проектов. Это можно проследить в работе М.Н. Переверзевой «Формирование механизма поиска и отбора компаний-реципиентов венчурных инвестиций» [4].

В качестве основы используются критерии инвестирования (применяемые бизнес - ангелами и венчурными инвесторами для оценки потенциального реципиента), выделенные представителями Гарвардской Школы Бизнеса Марком Ван Оснабруджем и Робертом Дж. Робинсоном. Так, для бизнес - ангела, по сравнению с венчурным инвестором, гораздо более важна собственная оценка инвестором предпринимателя.

Таким образом, с учетом вышеизложенных критериев, целесообразно будет составить методику отбора инновационных проектов для бизнес – ангелов (рис.1).

Такая последовательность, наиболее быстро приведет к результату – отбору инновационных проектов для бизнес – ангелов.

Таким образом, на самых ранних стадиях своего развития компании часто не имеют полностью укомплектованной управляющей команды, и поэтому нуждаются в существенной помощи компетентных наставников. Партнеры из фирм венчурного инвестирования, чье время распределяется между решением многочисленных задач, как правило, не могут оказать им поддержку в должном объеме. Бизнес - ангелы имеют больше возможностей детально участвовать в управлении компанией, но их участие определяется уровнем их заинтересованности и другими их обязательствами, в частности,

связанными с деятельностью их собственной компании и необходимостью наставничества.

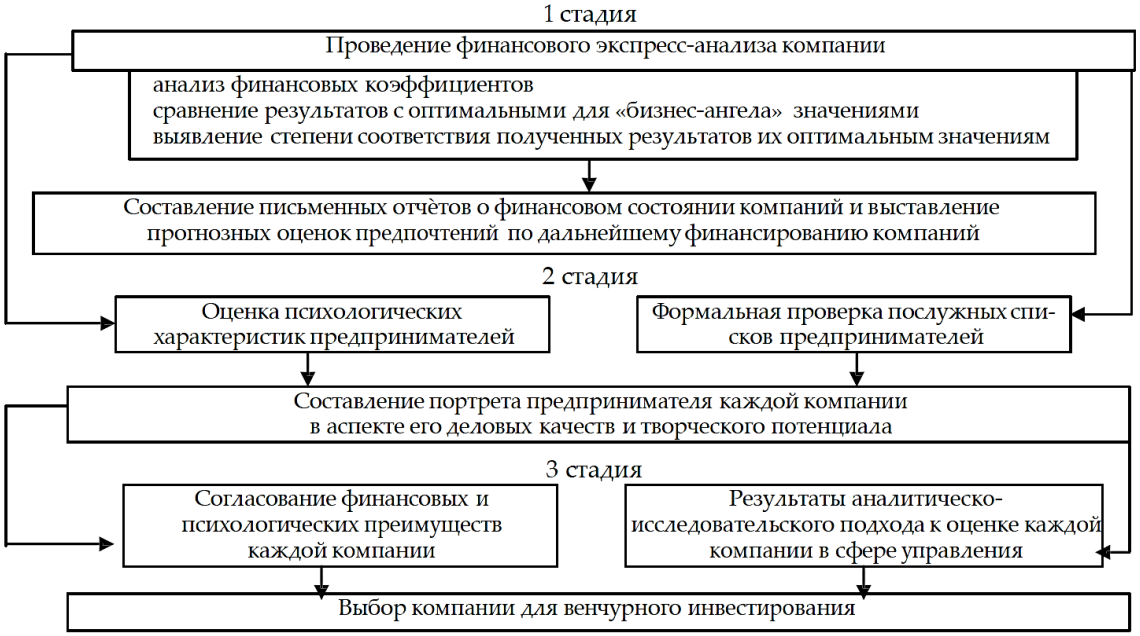


Рис. 1. Этапы отбора инновационных проектов бизнес – ангелами

Поэтому главной составляющей для каждого соискателя инвестиций является проработка своего проекта, наличие сплоченной команды, желание работать и осуществить в жизни свою идею, но также не стоит забывать про финансовую часть, которая играет важную роль при отборе инновационного проекта инвесторами.

Список использованных источников

1. Каширин А.И., Семенов А.С. Инновационный бизнес: венчурное и бизнес – ангельское инвестирование: учеб. пособие. – М.: Издательский дом «Дело» РаНХиГС, 2012. – 260 с.
2. Ди Пауэр, Брайан Хилл, Бизнес - ангелы. Как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес - идей: - М.: Эксмо, 2008. – 898 с.
3. Содружество бизнес-ангелов России [Электронный ресурс]: материалы некоммерческого Партнерства. - URL: http://www.russba.ru/ (дата обращения 02.04.18).
4. Переверзева М.Н. Формирование механизма поиска и отбора компаний-реципиентов венчурных инвестиций// Научные ведомости БелГУ. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. - 2012. - №13(132), вып.23/1.-С. 83-89.

Раздел 5. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Иванова Е.Е., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Медведева И.А
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Повышение качества налогового контроля предполагает создание аналитических инструментов и методов оценки эффективности налоговых органов в сфере контрольно-проверочной деятельности. В связи с этим целесообразным является исследование способов определения эффективности проверок, проводимых в отношении конкретных видов налогов. В настоящее время особо актуальна проблема оценки контрольно-проверочной работы налоговых органов. Существует немало методик, различных по целям и информационной базе, единой методики нет.

Существующие методики оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа:

- ✓ **Авторские методики**: 1.методика, разработанная Д.В. Крыловом; 2. методика, разработанная Г.Н. Карташовой; 3. методика, разработанная А.Т.Щербининым
- ✓ **Методики, предполагающие статистический сравнительный анализ показателей контрольной работы налогового органа:** 1. Впервые разработанная ГНС России методика оценки эффективности контрольной работы инспекций; 2. Методика, разработанная Министерством по налогам и сборам в г. Москва
- ✓ **Методики, предполагающие оценку контрольной работы нижестоящей инспекции вышестоящей инспекцией:** 1. Методика, разработанная в Министерстве по налогам и сборам г.Москва под руководством профессора Д.Г.Черника; 2.Собственные методики УМНС по субъектам РФ и федеральным округам.

Рассмотрим сущность каждой из представленных методик.

1.А.Т. Щербинин предлагает для комплексной оценки эффективности работы налогового органа брать коэффициент начисления налогов, который рассчитывается как доля самостоятельно начисленных налогоплательщиком налогов в общей сумме начислений [1, С.25]. Несколько иной теоретический подход предложен в работе Д.В. Крылова. Критерий эффективности контрольной работы данный автор определяет на основе коэффициента собираемости налогов. При этом под термином «налоговый потенциал региона» автор понимает сумму потенциалов

налогооблагаемой базы, контрольной работы налоговых органов и задолженности по налоговым платежам, штрафным санкциям и пеням налогоплательщиков контролируемой территории. Г.Н. Карташова приходит к выводу, что объективным критерием, позволяющим оценить эффективность системы налоговых органов, может быть оценка «резерва налогового потенциала», рассчитываемая как разность между ожидаемой и реально перечисленной в бюджет суммой налоговых платежей [2, С.17].

2. Методики, предполагающие статистический сравнительный анализ показателей контрольной работы налогового органа, широко применяются исполнительными органами и органами власти, реализуя принцип гласности. Сущность данных методик заключается в следующем: рассчитываются показатели контрольно-проверочной работы налогового органа, которые впоследствии сопоставляются с прошлогодними или у одноуровневых субъектов. Так, впервые разработанная в 1993 г. Госналогслужбой России методика оценки эффективности контрольно-проверочной работы налоговых органов предполагала расчет следующих показателей : показатель налоговых поступлений (в абсолютной сумме); общая сумма недоимки и отсроченных платежей (в абсолютной сумме); общая сумма дополнительно начисленных и уменьшенных в ходе контрольной работы налогов (в абсолютной сумме); объем предъявленных финансовых санкций из суммы дополнительно начисленных платежей (в абсолютной сумме) и др. В рамках этой методики рекомендовано использовать также данные проверок налоговых инспекций о состоянии налоговой работы и другие материалы, включая решения местных органов власти и управления, характеризующие работу налоговиков. Еще одна методика разработана Министерством по налогам и сборам в г. Москве. С помощью этой методики исследуются и сравниваются уже не только количественные показатели, но и качественные [3].

3. Методика, разработанная в Министерстве по налогам и сборам г. Москвы (методологическим отделом под руководством профессора Д.Г. Черника), лежит в основе многих методик региональных ИФНС, которые иногда дополняют ее «своими» показателями. Главным достоинством данной методики является использование большого числа как количественных, так и качественных показателей. Другим достоинством является возможность ее использования при анализе проблемных участков работы налоговых органов, сравнения результатов конкретных инспекторов, инспекций и т. п. Недостатком является то, что, применяя большое количество сравниваемых показателей для анализа эффективности работы налоговых органов, сравнение идет по каждому из них в отдельности. Взяв за основу, предложенную профессором Д.Г. Черником, методику оценки эффективности контрольной работы налоговых органов, МНС России разрабатывало и ежегодно уточняло общие рекомендации, содержащие в основном количественные показатели [3]. В 2003 г. МНС

России было предложено использовать следующие показатели для оценки эффективности контрольно-проверочной работы:

1. Обобщающий показатель эффективности контрольной работы налоговых органов - определяется как отношение дополнительно начисленных в бюджет в результате контрольной работы налогов, пеней и штрафов к начисленным налогам по данным деклараций налогоплательщиков.

2. Коэффициент начисления пеней – рассчитывается как отношение начисленной пени за несвоевременное перечисление платежей по лицевому счету к начисленным налогам по данным декларации налогоплательщика.

3. Коэффициент выявления ошибок при заполнении налоговых деклараций – рассчитывается как отношение начисленных налогов по результатам камеральной проверки к начисленным налогам по данным декларации налогоплательщика.

В настоящее время в МРИ ФНС России не используют ни одну из выше перечисленных методик, а проводят лишь горизонтальный и вертикальный анализ показателей контрольной работы, по результатам которого составляется аналитическая записка. Она представляется в УФНС России по итогам отчетных периодов. Но использовать лишь сравнительный анализ динамики и структуры показателей контрольно-проверочной работы для объективной оценки эффективности контрольной деятельности недостаточно.

Список использованных источников

1. Щербинин А.Т. Об оценке эффективности функционирования налоговых органов или налогообложения // Налоговый вестник. - 2007. - №1. - С. 24−26

2.Карташова Г.Н. Об оценке эффективности функционирования налоговых органов или концептуальный подход к некоторым аспектам аналитической работы в сфере налогообложения // Налоговый вестник. - 1999. - №1. - С. 17−18

3. Васильева М.В., Оценка эффективности контрольно-проверочной работы налоговых органов [Электронный ресурс]. URL: https://dis.ru/library/709/29233/ (дата обращения 14.04.2018)

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Козлова Д.А., бакалавриат, 4 курс

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Медведева И.А.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Все финансовые потоки, циркулирующие в экономике, всегда привязаны к определенной территории, поскольку они отражают результаты взаимодействия конкретных институциональных единиц,

расположенных в той или иной точке пространства. На территории региона осуществляется множество финансовых операций, производящихся между региональными институциональными единицами: домашние хозяйства получают свои доходы, из которых они уплачивают налоги, делают покупки и сбережения, предприятия производят и реализуют продукцию, финансовые посредники предоставляют финансовые услуги домашним хозяйствам и предприятиям, региональные власти формируют региональный бюджет и расходуют его на общерегиональные нужды и т.д. С другой стороны, в регионе имеются и финансовые потоки межрегиональных и интернациональных институциональных единиц, которые получают финансовые средства из-за пределов региона и отправляют их. Тем не менее, на определенной территории локализуется некоторая часть финансовых операций, производимых между всеми институциональными единицами, и концентрируется часть имеющихся в стране финансовых ресурсов.

В соответствии с общими подходами, используемыми для определения региональных финансов, ими можно назвать денежные ресурсы и потоки в наличной и безналичной формах, которые обеспечивают с нормальный точки зрения потребностей хозяйства территории уровень производства товаров и услуг, устойчивый товарообмен в соответствии с законами рыночного хозяйствования и социально приемлемый уровень жизни населения. Финансы региона – это прямая копия с его экономики, его производственно-экономической и ресурсной базы. Вместе с тем финансы региона – это неотъемлемая составная часть финансовой системы страны. Их содержание и социально-экономические функции определяются теми же характеристиками, что и для финансовой системы страны в целом, а их роль отличается лишь спецификой тех задач управления, которые реализуются на данном – региональном или местном – уровне федеративной структуры государства с учетом сложившейся и нормативно закрепленной системы распределения полномочий и ответственности Федерации, ее субъектов и институтов местного самоуправления.

По мнению Калиниковой И.О, финансовые ресурсы, созданные на территории, складываются из следующих важнейших частей:

- ресурсы бюджетов всех уровней. Используются для текущего финансирования экономики региона, социальной сферы, финансирования наиболее важных проектов развития соответствующих территорий;
- ресурсы субъектов хозяйствования. Используются для финансирования оборотных средств и капиталовложений, содержания социальных объектов, находящихся в собственности соответствующих субъектов хозяйствования;
- ресурсы внебюджетных фондов;

- кредитные ресурсы коммерческих банков и прочих финансовых структур. Используются для срочного и возвратного финансирования оборотных средств и капиталовложений. [2, с. 155].

Таким образом, финансовые ресурсы региона определяются как финансовые ресурсы всех институциональных единиц, функционирующих в регионе.

По мнению такого автора, как Климанов В.В., основная особенность финансов региона заключается в том, что здесь действуют как бы три самостоятельные финансовые подсистемы:

- государственная (финансовые ресурсы федеральных органов и самого субъекта Федерации);
- муниципальных образований;
- отдельные юридические и физические лица, прежде всего (по значимости) хозяйствующих субъектов. [1, с. 138].

Первые две подсистемы традиционно относятся к категории централизованных финансов (бюджетная система и централизованные внебюджетные фонды); третья подсистема – к категории децентрализованных финансов. Финансы частных юридических и физических лиц, естественно, не находятся в прямой юрисдикции региональных или местных органов власти, однако в значительной степени также являются объектом управления, объектом региональной финансовой политики через инструменты налогообложения, бюджетного финансирования социальных сфер, финансирования.

Таким образом, все подсистемы финансов региона находятся на одной и той же территории и исходят из интересов одних и тех же жителей региона, такое разделение, естественное для условий многоукладного рыночного хозяйства, не должно препятствовать консолидированному участию этих подсистем в решении местных социально-экономических проблем. Разница лишь в принципах действия, зоне действия и степени ответственности каждой из подсистем. Единое поле деятельности всех финансов региона диктует и единый критерий оценки управления региональными финансами – улучшение экономической и социальной ситуации в регионе.

Сущность и роль региональной финансовой системы в жизни общества проявляется через некоторые функции: мобилизационную, распределительную и контрольную.

1. Мобилизационная функция обеспечивает поступление средств для нужд региона. В результате в руках региональных органов власти сосредотачиваются большие ресурсы, расходование которых может существенно повлиять на развитие общества.

2. Распределительная функция связана с перемещением доходов от производителей в иные сферы хозяйства.

3. Контрольная функция проявляется лишь в процессах использования хозяйствующими субъектами государственных средств.

Таким образом, финансы региона представляют собой систему экономических отношений, посредством которой национальный доход распределяется и перераспределяется на цели социально-экономического развития территории.

Список использованных источников

1. Климанов В.В. Региональные системы и региональное развитие в России / В.В. Клименков. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – С. 224.
2. Калиникова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона: для бакалавров и специалистов: учеб. пособие: гриф УМО / И. О. Калинникова. – СПб. и др.: Питер, 2012. – 234 с.

ОЦЕНКА ДОХОДНОЙ БАЗЫ БЮДЖЕТА ГОРОДСКОГО ОКРУГА ТВЕРЬ

Корякин А.Ю., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Медведева И.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В настоящее время в Российской Федерации подавляющее большинство представителей местного самоуправления своей главной проблемой называют хроническую нехватку собственных средств для покрытия расходных полномочий органов местного самоуправления. В структуре доходов местных бюджетов важное место продолжает занимать финансовая помощь, которая осуществляется в форме дотаций, субвенций [3, с.741].

Цель работы состоит в рассмотрении проблемы получения доходов бюджетом городского округа Твери.

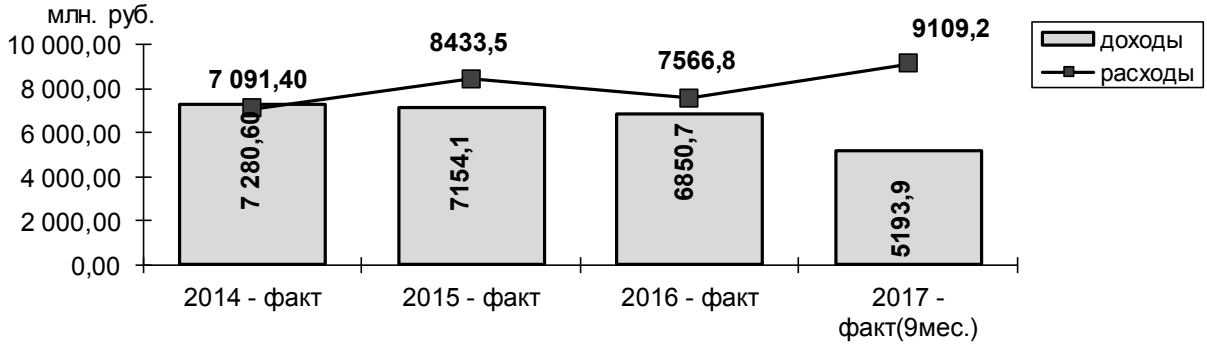


Рис. 1. Соотношение доходов и расходов бюджета городского округа Тверь*

Ссылка на данные: [1].

Посмотрев на рис. 1, можно сделать следующие выводы. В 2014 году явно был профицит бюджета. Что касательно остальных годов, то мы видим дефицит. В 2017 году есть резкое увеличение расходов и понижение доходов. Данные за этот год были взяты с отчетности на 9 месяцев, так как пока нет более полноценных данных за полный 2017 год.

Данные выводы подтверждает табл. 1. Одна из основных проблем, стоящих перед органами местного самоуправления — это ограниченность бюджета в денежных ресурсах, что не только замедляет развитие муниципалитета, но и зачастую не позволяет покрывать текущие нужды в полном объеме.

В структуре доходов местных бюджетов важное место продолжает занимать финансовая помощь, которая осуществляется в форме дотаций и субвенций (приблизительно 42% за все анализируемые года).

Теперь можно проговорить о пробелах в поступлении отчислений от неналоговых доходов. Проблема в том, что существует значительное число неиспользуемых земельных участков, которые могли бы служить важным источником доходов для местных бюджетов.

Таблица 1

Состав и структура доходов бюджета за 2014 – 2017 годы*

	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год (9месяцев)	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Налоговые и неналоговые доходы	4214	57,88	4149,7	58,00	3963,7	57,86	2479	48,23
Безвозмездные поступления	3066,6	42,12	3004,4	42,00	2887	42,14	2660,9	51,77
Всего доходов	**7280,6**	**100**	**7154,1**	**100**	**6850,7**	**100**	**5139,9**	**100**

Продолжение табл. 1

Отклонение 2015 год от 2014 года			Отклонение 2016 год от 2015 года		
млн. руб.	по структуре, %	в % к 2014 году	млн. руб.	по структуре, %	в % к 2015 году
-64,3	50,83	-1,53	-186	- 0,15	- 4,48
-62,2	49,17	-2,03	-117,4	0,15	- 3,91
-126,5	**100**	-	**-303,4**	**100**	-

*Рассчитано по данным: [1].

Решение этой проблемы видится в выявлении этих земельных участков, постановка их на учет и предоставление юридическим и физическим лицам по договорам аренды и купли продажи. И проблема в том, что надо предложить такой вариант, чтобы эти объекты стали востребованы или иначе как во многих случаях данные объекты не привлекают внимания потребителей.

Что касается предложений для достижения более эффективного получения средств и более выгодного их использования, то я хочу предложить методику, предложенную Горюцкой Е.В. Эта *методика формирования межбюджетных отношений на основе применяемых единых нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц по типам муниципальных образований [4 ,с.14]*.

Такая методика предусматривает внесение изменений в формирование межбюджетных отношений в части распределения налога на доходы физических лиц. Суть ее заключается в использовании единых нормативов отчислений по этому налогу по типу муниципальных образований. Согласно действующей практике формирования межбюджетных отношений в Твери сложилась следующее распределение налога на доходы физических лиц, которое отражено в табл. 2.

Таблица 2

Распределение НДФЛ в бюджеты муниципальных районов и городского округа Тверь

Городские округа	Муниципальные районы
1. Норматив, установленный Бюджетным кодексом РФ-30%	1.Норматив, установленный Бюджетным кодексом РФ-20%
2. Дополнительный норматив отчислений от НДФЛ взамен дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, установленный Законом города Твери: 1%;7,01%;13,3%;15%- индивидуально для каждого округа	2. Дополнительный норматив отчислений от НДФЛ взамен дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, установленный Законом города Твери: 7%;16%;29%;30%- индивидуально для каждого муниципального района

Как мы видим из табл. 2, действующая методика, с одной стороны, обеспечивает сбалансированность бюджетов, а с другой стороны, усиливает зависимость бюджетов данных муниципальных образований от межбюджетный трансфертов и ограничивает их самостоятельность.

Важно отметить, что при обновленном варианте построения межбюджетных отношений в объёме собственных доходов увеличивается размер налоговых и неналоговых доходов. Так же повышается маневренность органов местного самоуправления в распределении бюджетных средств по финансируемым направлениям и мероприятиям местного значения, усиливается заинтересованность муниципалитетов в

наращивании налогооблагаемой базы, полноте собираемости налогов, формирующих доходную часть местных бюджетов [4, с.15].

Список использованных источников

1. Официальный сайт администрации г. Твери [Электронный ресурс]. -URL: http://www.old.tver.ru/economics/budget/otchet/_(дата обращения: 22.03.2018).
2. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни: Учебное пособие / Л.Ф.Курченко, Г.Б.Поляк, П.Н.Шуляк. - М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К», 2016.
3. Марченко Т. С. Актуальные проблемы формирования доходов местных бюджетов // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 741-745. - https://moluch.ru/archive/90/18160/ (дата обращения: 22.03.2018).
4. Межбюджетные отношения в условиях реализации реформы местого самоуправления. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Горюцкая Е.В. – Орел, 2012.

ОЦЕНКА РАСХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ТВЕРЬ

Соцков В.С., бакалавриат, 4 курс
Научный руководитель: к. э. н., доцент Медведева И.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Расходная часть местных бюджетов наиболее ярко отражает последствия экономических и социальных процессов в стране. Главные стороны деятельности местных органов власти - разработка и осуществление планов экономического и социального развития на подведомственной им территории.

Взглянув на структуру расходов Твери (табл.1), мы видим, что в данные года наибольшую долю занимает образование, например, в 2016 году оно занимает 48,75%. В структуре прослеживается социальная направленность расходов, то есть инвестиции направлены в первую очередь в человеческий капитал. Также хотелось бы отметить довольно низкую долю национальной экономики, которая проявляла тенденцию к росту, но в 2016 году она занимает лишь 20,5% в структуре.

Необходимо увеличить долю капитальных вложений в местные бюджеты, однако для этого нужна сбалансированность на всех уровнях бюджетной системы. Избыточная централизация финансовых ресурсов на верхних уровнях управления лишает местные власти стимулов к эффективному использованию средств и к наращиванию налогового потенциала. Однако излишняя децентрализация ресурсов не позволяет федеральным властям проводить активную региональную политику и закрепляет репрессивность недостаточно развитых регионов.

Таблица 1

Структура расходов г.Твери 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014		2015		2016	
	млн.руб.	%	млн.руб.	%	млн.руб.	%
Общегосударственные расходы	840,6	11,85	781,1	10,13	794,4	10,84
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	53,4	0,8	43,0	0,56	44,9	0,61
Национальная экономика	1 072,9	15,13	1 381,6	17,9	1 503,1	20,5
- транспорт	*141,2*		*499,3*		*399.8*	
- дорожное хозяйство	*898,2*		*847,1*		*1 040.2*	
- информатика	*21,2*		*22,9*		*18.9*	
- другие вопросы в области национальной экономики	*12,3*		*12,3*		*44.2*	
Жилищно-коммунальное хозяйство	744,7	10,5	941,0	12,2	692,1	9,44
- жилищное хозяйство	*109,5*		*287,1*		*109.2*	
- коммунальное хозяйство	*81,0*		*74,3*		*154.7*	
- благоустройство	*406,9*		*421,4*		*358.5*	
- другие вопросы в области жилищно-коммунального хозяйства	*147,2*		*158,2*		*69.7*	
Образование	3 892,5	54,89	3 863,1	50,1	3 573,9	48,75
Культура и кинематография	179,2	2,5	186,6	2,4	212,7	2,9
Социальная политика	185,0	2,6	292,4	3,8	300,9	4,1
Физическая культура и спорт	44,7	0,6	89,5	1,2	47,6	0,65
Средства массовой информации	18,7	0,2	21,2	0,27	20,2	0,28
Обслуживание муниципального долга	59,7	0,8	115,0	1,5	141,5	1,93
Расходы бюджета - всего	**7 091,4**		**7 714,5**		**7 331,3**	

Рассчитано по данным: [3].

В нашем случае избыточная концентрация ресурсов находится на федеральном уровне, что является следствием сырьевой направленности экспорта в сочетании с депрессивным состоянием импортозамещающих отраслей. В таких условиях основные финансовые ресурсы концентрируются в федеральном бюджете, из-за чего снижается самостоятельность местных бюджетов.

Для повышения самостоятельности необходима стимуляция малых и средних предприятий. Такие предприятия способны эффективно использовать современные технологии, применять достижения научно-технического прогресса. Они обладают мобильностью и быстро приспосабливаются к рыночным условиям. Стимулирование создания и размещения на определенной территории малых и средних предприятий должно обеспечиваться политикой местных властей, подкрепленной соответствующими финансовыми возможностями. В качестве мер стимулирования можно предложить выдачу специальных субсидий и создание инвестиционных программ, а также оказание информационной поддержки и снижение различных административных барьеров.

Укрепление муниципальных финансов способствует стимулированию самоорганизации населения и росту его активности в обеспечении своих интересов. Однако развитие этого процесса связано с

решением целого ряда политических и экономических проблем. Главные из них — разработка критериев определения полномочий местных органов власти, а также закрепление за ними соответствующих ресурсов.

Основным критерием, который может быть положен в основу разграничения полномочий между бюджетами различных уровней, является принцип согласования национальных (общефедеральных), региональных и местных интересов. Исходя из этого критерия основные жизненные интересы людей в развитии инфраструктуры городов и населенных пунктов, здравоохранении, среднем образовании, социальных услугах должны обеспечиваться на уровне муниципалитетов.

Проанализируем таблицу с муниципальными программами, в которых участвует наш город (табл.2). В 2016 году более 80% расходов бюджета города — это расходы на реализацию 13 муниципальных программ, что означает использование преимуществ программно-целевого финансирования, таких как отражение направления и количества расходуемых денежных средств, что позволяет обеспечить прозрачность бюджета, и предотвратить их утечку.

Таблица 2

Муниципальные программы г. Твери

Наименование муниципальной программы	Уточненный план 2016 года (млн.руб.)	Исполнено по состоянию на 01.01.2017 (млн.руб.)	Процент исполнения к плану (%)
«Развитие образования города Твери» на 2015-2020 годы	3 485,2	3 424,8	98
"Развитие культуры города Твери» на 2015-2020 годы	276,0	275,6	100
«Развитие физической культуры, спорта и молодёжной политики города Твери» на 2015-2020 годы	126,6	125,6	99
«Социальная поддержка населения города Твери» на 2015 - 2020 годы	76,5	76,0	99
«Обеспечение доступным жильем населения города Твери» на 2015-2020 годы	256,5	237,2	92
«Коммунальное хозяйство города Твери» на 2015 - 2020 годы	175,5	154,4	88
«Благоустройство города Твери» на 2015 - 2020 годы	392,9	351,8	90
«Дорожное хозяйство и общественный транспорт города Твери» на 2015 - 2020 годы	1 228,4	1 167,1	95
«Обеспечение правопорядка и безопасности населения города Твери» на 2015 - 2020 годы	0,8	0,8	99
«Управление муниципальной собственностью» на 2015 - 2020 годы	5,5	3,9	72
«Развитие информационных ресурсов города Твери» на 2015 - 2020 годы	19,3	19,0	98
«Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Твери» на 2015 - 2020 годы	4,9	4,9	100
"Обеспечение реализации муниципальной политики в городе Твери» на 2015-2020 годы	27,6	26,7	97
Итого расходы в рамках муниципальных программ	**6 075,7**	**5 867,8**	**97**

Ссылка на данные: [3].

Необходимо увеличить количество подобных программ, желательно с включением в них как можно большего количества инновационных процессов. Ведь по большей части, нынешние программы направлены не на создание чего-то нового, а лишь имеют цель усовершенствовать существующее. Однако для создания подобных программ необходимо снизить издержки на их разработку, усовершенствовать методологическую и методическую базы, повысить качество информационного сопровождения, создать единые правила и стандарты, которые помогут целевым программам не только совершенствовать существующие системы, но и создавать новые.

Список использованных источников

1. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник для бакалавров / А.С.Нешитой. -11-е изд.- М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К», 2017.
2. Бюджетная система России: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям /Г.Б.Поляк. - 3-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
3. Официальный сайт администрации г.Твери [Электронный ресурс]. -URL: http://www.old.tver.ru/economics/budget/otchet/ (дата обращения 03.04.2018)

ПРИНЦИПЫ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хоменко Т.О., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Царева Н.Е.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Бюджет - форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [1, С. 133].

Бюджетным кодексом РФ законодательно закреплены следующие принципы бюджетной системы Российской Федерации:

- единства бюджетной системы Российской Федерации;
- разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы;
- самостоятельности бюджетов;
- полноты отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных
- сбалансированности бюджета;
- эффективности и экономности использования бюджетных средств;
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;
- гласности;
- достоверности бюджета;

- адресности и целевого характера бюджетных средств.

Принцип единства бюджетной системы означает единство правовой базы, денежной системы, форм бюджетной документации, единство принципов бюджетного процесса, санкций за нарушения бюджетного законодательства, а также единый порядок финансирования расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы, ведения бухгалтерского учета средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов.

Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы означает закрепление соответствующих видов доходов (полностью или частично) и полномочий по осуществлению расходов за органами государственной власти РФ, ее субъектов, органами местного самоуправления.

Принцип самостоятельности бюджетов означает:

1) право законодательных органов государственной власти и органов местного самоуправления на каждом уровне бюджетной системы самостоятельно осуществлять бюджетный процесс;

2) наличие собственных источников доходов бюджета каждого уровня;

3) законодательное закрепление регулирующих доходов бюджетов, полномочий по формированию доходов соответствующих бюджетов;

4) право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно в соответствии с законодательством определять направления расходования средств соответствующих бюджетов и источники финансирования дефицитов соответствующих бюджетов;

5) недопустимость изъятия доходов, дополнительно полученных при исполнении законов (решений) о бюджете, сумм превышения доходов над расходами бюджетов и сумм экономии по расходам бюджетов;

6) недопустимость компенсации за счет бюджетов других уровней потерь в доходах и дополнительных расходов, возникших в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, за исключением установленных законом случаев.

Принцип полноты отражения бюджетных доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов означает, что все доходы и расходы бюджетов, внебюджетных фондов и иные определенные законом обязательные поступления, подлежат отражению в бюджетах, бюджетах внебюджетных фондов в обязательном порядке и в полном объеме. Все государственные и муниципальные расходы подлежат финансированию за счет бюджетных средств, средств внебюджетных фондов, аккумулированных в бюджетной системе Российской Федерации.

Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному

объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита.

При составлении, утверждении и исполнении бюджета уполномоченные органы должны исходить из необходимости минимизации размеров дефицита бюджета.

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Принцип общего (совокупного) покрытия расходов означает, что все расходы бюджета должны покрываться общей суммой доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита [2].

Доходы и поступления не могут увязываться с определенными расходами бюджета за исключением целевых бюджетных фондов, а также в случае централизации средств из бюджетов другого уровня.

Принцип гласности означает: обязательное опубликование в открытой печати утвержденных бюджетов, отчетов об их исполнении, полноту информации о ходе исполнения бюджетов, доступность иных сведений; обязательную открытость для общества и СМИ процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов, в том числе по вопросам, вызывающим разногласия внутри представительного органа или между исполнительным и представительным органами государственной власти.

Принцип достоверности бюджета означает: надежность показателей прогноза социально-экономического развития соответствующей территории; и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.

Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств означает, что бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных бюджетополучателей с обозначением направления их на финансирование конкретных целей.

Список использованных источников

1. Поляк Г.Б. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. Г.Б. Поляка. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА,2014. - 607 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017)

Раздел 6. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО, НАЛОГОВОГО УЧЕТА И АУДИТА

О РЕАЛЬНЫХ И МНИМЫХ ФУНКЦИЯХ, ВЫПОЛНЯЕМЫХ ТРАНСПОРТНЫМ НАЛОГОМ

Азарова С.Д., бакалавриат, 1 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Чувирина И.В.
Тверской государственный технический университет, Факультет Управления и социальных коммуникаций

Функции, возложенные на транспортный налог, представляют двоякую направленность. С одной стороны, в соответствии с определением, данным в ст.361 НК РФ [1], он является разновидностью имущественного регионального сбора с владельцев транспортных средств. А с другой стороны – основная его направленность - экологический сбор средств на восстановление окружающей среды от вредных выбросов автомобилей и отчисления на восстановление дорожного полотна от негативного воздействия на него транспорта. Такая двойственность, заключенная в его функциях приводит ко многим противоречиям: нередко одна функция перечеркивается другой.

Доля транспортного налога в структуре налоговых доходов Тверской области в 2017 году составляла 2,56%, в т.ч. сбор с владельцев физических лиц - 2,1% [2]. В среднем по РФ – на его удельный вес в общей структуре налоговых платежей приходится около 1,85 % [3].

В наступившем 2018 г. на федеральном уровне изменились повышающие коэффициенты при расчете суммы транспортного налога для дорогих автомобилей в соответствии с принятыми поправками в НК РФ. Но наряду с этим п. 2 ст. 362 НК РФ запланировано снижение коэффициенты до 1,1 при применении налоговых ставок для транспортных средств стоимостью от 3 до 5 млн. руб., с года выпуска которых прошло не более 3 лет [1].

Сравнительный анализ ставок налога по транспортным средствам за 2017 год приведен в таблице 1.

Применение дифференцированного подхода при расчете налога:

- по легковым автомобилям с учетов возраста транспортного средства, а также - в зависимости от мощности двигателя;
- для грузовых автомобилей - в зависимости от возраста и грузоподъемности свидетельствует о попытках увеличения его экологической составляющей.

Особенностью Тверской области является то, что по ее территории проходит одна из важнейших федеральных трасс Москва - С-Петербург.

Таблица 1

Ставки транспортного налога по автомобилям год по регионам РФ за 2017

Легковые автомобили					
Показатель	До 100 л.с.	101-150 л.с.	151-200 л.с.	201-250 л.с.	Свыше 251 л.с.
Минимальная ставка	0	7,0	10	15	30
Средняя ставка	10,8	22,1	38,8	57,7	125,6
Максимальная ставка	25	35	50	75	150
По Тверской области	10	21	30	45	90
Грузовые автомобили					
Минимальная ставка	5	8	10	13	15
Средняя ставка	15,5	31,4	40,3	52,8	118.9
Максимальная ставка	25	40	50	65	150
По Тверской области	25	40	50	65	85

Из общей протяженности дороги 684 км, 253 км проходит по территории Тверской области. В связи с этим возникает серьезная экологическая проблема: проходящие по федеральной трассе автомобили, зарегистрированы в других регионах, являются плательщиком налога и соответственно отчислений на восстановление окружающей среды от вреда наносимого автомобильным транспортом.

В сутки по ней проезжает в среднем 5854 легковых и 1600 грузовых машин, при чем в 2017 году грузопоток на этой трассе увеличился на 43% [1]. В тоже время налоговые поступления от транспортного налога увеличились незначительно. Тем самым на лицо не соответствие между увеличением выбросов в окружающую среду и ростом налоговых поступлений на ее восстановление.

Таким образом, закрепленная законодательно экологическая функция транспортного налога не реализуется в полной мере.

Список использованных источников

1.Налоговый Кодекс РФ. Часть 2 от 05.08.2000 №117-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: www.consultant.ru (дата обращения: 10.03.2018).

2.Открытый бюджет Тверской области (портал бюджетной системы Тверской области). URL: http://portal.tverfin.ru/Menu/Page/617 (дата обращения: 16.03.2018).

3.Анализ состояния и перспективы развития порядка исчисления и уплаты транспортного налога в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://creativeconomy.ru/lib/34922 (дата обращения: 19.02.2018).

4.Баскакова, Е.Е. Транспортный налог: проблемы и перспективы развития в РФ [Электронный ресурс]/ Е.Е. Баскакова, К.В. Рогова// Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XXXV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 24(35). URL: https://sibac.info/archive/meghdis/24(35).pdf (дата обращения: 15.02.2018).

5.Лаврентьева, Е.А. Роль транспортного налога в социально-экономическом развитии регионов // Мир транспорта. - 2015. - №6. - С.121.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТОВАРОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В УСЛОВИЯХ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Гидора М.М., бакалавриат, 4 курс.
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Учаева Л.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В последнее время наблюдается значительный рост розничного товарооборота, появляется много новых, современных товаров, увеличение доходов населения ведет к тому, что люди стремятся покупать больше хороших и качественных товаров, тем самым способствуют развитию розничной торговой сети [1, С. 13].

Розничная торговля в настоящее время развивается в двух направлениях; с одной стороны, создание крупных супермаркетов, в которых товарный ассортимент не ограничен, и с другой стороны приближение розничной торговли к населению за счет сети небольших круглосуточных магазинов, с самым необходимым перечнем товаров [1, С. 13].

Данная тема актуальна, так как учет товаров необходимо вести во всех магазинах от крупных супермаркетов до не стационарных торговых точек.

В организациях розничной торговли учёт товаров может быть организован одним из двух альтернативных методов: - либо по покупным ценам, - либо по продажным ценам [2, С. 22].

Выбранный метод оценки товаров влияет на организацию и методику ведения бухгалтерского учета, а именно:

1. на достоверность выявления финансового результата;
2. на счета, применяемые для учета движения товаров;
3. на необходимость проведения инвентаризации в целях обеспечения достоверности финансового результата;
4. на переоценку товаров, произведенных в пределах торговой наценки [2, С. 23].

Существует три варианта выбора системы учёта товаров, которые представлены в табл. 1 [2, С. 8].

Таблица 1

Системы учета товаров

Системы учета товаров	Основные характеристики	Оценка товаров
Индивидуальная	Учитывается движение каждой единицы товаров	По покупным/продажным ценам
Натурально-стоимостная	Учитывается движение товаров по отдельным наименованиям в натуральном и стоимостном измерениях	По покупным ценам

Стоимостная	Фиксируется общий объем товарной массы.	По продажным ценам

Объектом исследования послужило ООО «Мечта». Основным видом деятельности исследуемого предприятия является розничная торговля продовольственными товарами и общественное питание. ООО «Мечта» имеет на балансе 19 магазинов и 2 точки общественного питания.

Исследование рабочего плана счетов ООО «Мечта позволило выявить ряд недостатков (табл. 2).

Таблица 2

Результаты исследования рабочего плана счетов ООО «Мечта»

ООО «Мечта»	Выявлено в результате исследования
41.02 Товары в розничной торговле (по покупным ценам)	Фактически: по продажным ценам
41.11Товары в розничной торговле (в АТТ по продажной стоимости)	11 торговых точек (должны учитываться по покупной стоимости)
41.12 Товары в розничной торговле (в НТТ по продажной стоимости)	8 торговых точек + 2 точки общественного питания
42.01 Торговая наценка в автоматизированных торговых точках	Учет товаров в автоматизированных торговых точках должен быть организован по покупным ценам, т.е. без торговой наценки

В 11 из 19 магазинов организована автоматизированная система учета товаров, что означает возможность применения натурально – стоимостной системы учета товаров.

Данная система позволяет выявлять финансовый результат непосредственно на счете 90 «Продажи», как это принято в методологии бухгалтерского учета независимо от особенностей отраслевого учёта.

Однако фактические данные организации торговли в количестве 11 торговых точек ведут учет товаров по продажным ценам, т.е. с ведением счета 42 «Торговая наценка». Таким образом, применяемый метод оценки товаров приводит к тому, что выявление финансового результата производится косвенным расчетным путем, т.е. только после ежемесячного расчета суммы реализованной торговой наценки.

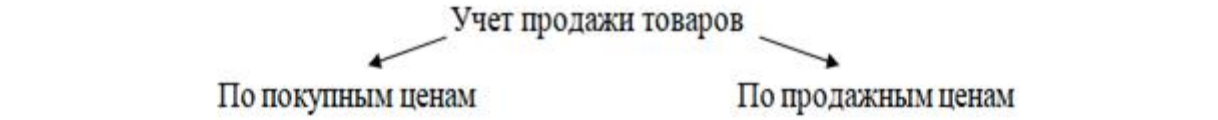
Применение данного метода оценки приводит, в конечном итоге к искажению финансового результата. На примере Т- модели счета 90 представлен учет продажи товаров по покупным и продажным ценам (рис.1) [3, С. 30-32].

При условии применения метода оценки товаров по цене приобретения (покупным ценам) финансовый результат определяется путем сопоставления дебетового и кредитового оборота, тем самым выявляется либо прибыль, либо убыток.

Если же товары оцениваются по продажным ценам, то финансовый результат определяется расчетным путем, т.е. из дебетового оборота методом «красное сторно» вычитается величина реализованной торговой

наценки, которая, предварительно, рассчитывается одним из четырёх способов. И далее выявляется финансовый результат в обычном порядке.

Таким образом, возникает необходимость дополнительного расчета реализованной торговой наценки. Данный расчет также влияет на формирование финансового результата. Например, если в числе реализованных, преобладают товары с большим процентом наценки, а в остатке доминируют товары с меньшим размером наценки, то сумма валового дохода будет занижена.



90

Дебет	Кредит
Корреспонденции счетов	Корреспонденции счетов
90 / 41.2 Списаны реализованные покупателям товары по покупным ценам	**50 / 90** Отражена поступившая в кассу сумма выручки, полученной от покупателей, равная покупной стоимости реализованных товаров
90 / 68 Отражена сумма НДС, полученного от покупателей и подлежащего уплате в бюджет	
90 / 44 Списана сумма издержек обращения, приходящаяся на реализованные товары	
Итого по дебету сч. 90	**Итого по кредиту сч. 90**
90 / 99 Отражена прибыль от продажи товаров	**99 / 90** Отражен убыток от продажи товаров
Сальдо	**Сальдо**

90

Дебет	Кредит
Корреспонденции счетов	Корреспонденции счетов
90 / 41.2 Списаны реализованные покупателям товары по продажным ценам	**50 / 90** Отражена поступившая в кассу сумма выручки, полученной от покупателей, равная продажной стоимости реализованных товаров
90 / 42 Отражена методом «красное сторно» величина реализованной торговой наценки, включая НДС	
90 / 68 Отражена сумма НДС, полученного от покупателей и подлежащего уплате в бюджет	
90 / 44 Списана сумма издержек обращения, приходящаяся на реализованные товары	
Итого по дебету сч. 90	**Итого по кредиту сч. 90**
90 / 99 Отражена прибыль от продажи товаров	**99 / 90** Отражен убыток от продажи товаров
Сальдо	**Сальдо**

Рис. 1 Учет продаж товаров по покупным и продажным ценам

Конкретные результаты исследования с данными, характеризующими влияние метода оценки на величину финансового результата, будут изложены в выпускной квалификационной работе. В настоящее время нами разработана рабочая гипотеза, которая в период преддипломной практики будет подтверждена документально с применением методики расчёта реализованной торговой наценки.

Список использованных источников

1. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: Проспект, 2014. – С. - 150.
2. Учаева Л.В. Учёт в различных отраслях производственной сферы: Учебное пособие, ч. 2. – Тверь: Экономический ф-т ФГБОУ ВО «ТвГУ», 2016. – С. - 72.
3. Учаева Л.В. Учёт в различных отраслях производственной сферы: Учебное пособие, ч. 3. – Тверь: Экономический ф-т ФГБОУ ВО «ТвГУ», 2016. – С. - 50.

ТОВАР – КАК ОБЪЕКТ УЧЕТА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Зайцева Д.С., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., профессор Грушко Е.С.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Торговля уже давно стала чем-то большим, чем деятельность по обороту и купле-продаже товаров. Розничная торговля является одной из важнейших отраслей хозяйственной деятельности. В сфере розничной торговли заканчивается процесс обращения товаров. Розничная торговля – это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [2].

Необходимый контроль над выполнением торговых операций возложен на бухгалтерский учет. При ведении учета в торговле должны быть отражены все хозяйственные процессы, связанные с движением товарных запасов.

В Гражданском кодексе РФ под товаром понимается предмет договора купли-продажи [1]. Согласно нормам, предусмотренным в Гражданском кодексе, товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи, с соблюдением правил, изложенных в ст. 129 ГК РФ.

Товары, числящиеся на балансе организации, учитываются на счете 41 «Товары».

Основываясь на действующих нормативно-правовых актах, оценка товаров производится одним из следующих способов:

1) По цене приобретения товарных ценностей, т.е. основываясь на величину по факту понесенных затрат, которые напрямую связаны с покупкой товаров;

2) По реализационной стоимости товаров, т.е. опираясь на цену, по которой товар отпускается потребителям, в том числе торговые надбавки и скидки [3, с. 212].

Субъект хозяйствования, который работает в торговой отрасли, имеет право принимать к учету купленные с целью перепродажи товары одним из нижеперечисленных методов:

- По цене покупки;
- По реализационной стоимости с обособленным учетом надбавок;
- По учетной стоимости.

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

При продаже товара организация розничной торговли делает следующие записи в учетных регистрах:

Дебет 90 Кредит 41

Товар всегда поступает по одним ценам, а реализуется по другим. Для целей бухгалтерского учета используется такое понятие, как учетная цена – цена товара, по которой он числится на складе. По учетной цене товары оприходуют и списывают со склада, так же с ее помощью рассчитывается себестоимость реализованных товаров [4].

Для расчета налога на прибыль, согласно главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации, применяются следующие способы оценки товаров:

- По цене единицы запасов;
- По средней цене;
- По цене первых по времени поступления.

Для всех единиц товаров, имеющих одинаковое назначение и условия использования, применяется один из методов оценки выбытия.

Торговое предприятие может выбрать любой из данных способов оценки и закрепить его в своей учетной политике.

В результате осуществления купли-продажи товаров формируется финансовый результат торговой организации. Именно поэтому правильная организация учета поступления, перемещения и выбытия товаров играет важную роль в предприятиях торговой сферы.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ
2. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (ред. от 29.03.2016)
3. Бахолдина, И.В. Бухгалтерский финансовый учет / И.В. Бахолдина. – М.: Инфра-М, 2016. – 320 с.
4. Левшова, С.А. Бухгалтерский учет. Шаг за шагом. / С.А. Левшова. – Спб: Питер, 2017. – 224 с.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РФ

Князева М.С., Чуракова Ю.В., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. т. н., доцент Азарова Л.В.
Тверской государственный технический университет, Факультет управления и социальных коммуникаций

Аудит является одним из важнейших социально-экономических институтов. В России его становление связано с началом перехода к рыночной экономике со свойственными этому периоду проблемами и трудностями, поэтому в развитии аудиторской деятельности выделяются несколько этапов с характерными для каждого из них особенностями.

Основной характеристикой рынка аудиторских услуг в России за три последних года следует признать стагнацию. После нескольких лет стабильного развития по всем показателям именно в год перехода на механизмы саморегулирования наметился устойчивый спад. Естественно, свое влияние оказал и общемировой экономический кризис, больно ударивший по всем отраслям экономики и резко сокративший финансовые возможности заказчиков аудиторских услуг [1].

С января 2017 года обязательный аудит выполняется в полном соответствии с Международными стандартами аудита. Проведение обязательного аудита направлено на защиту публичных интересов и на обеспечение достоверности официального бухгалтерского учета.

В целях проводимого нами анализа воспользуемся данными, приведенными на официальном сайте Минфина России (табл. 1) [2]. Количество аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, которые имеют право на осуществление деятельности, за анализируемые 5 лет сократилось на 700. При этом произошло сокращение как аудиторских организаций (на 400), так и индивидуальных аудиторов (на 300). В целом общая численность аудиторов за исследуемые года уменьшилось на 4500 специалистов [3].

Таблица 1

Количество аудиторов и аудиторских организаций в РФ

Показатели	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**Изменения (тыс.)**	**Темп прироста**
Имеют право на осуществление аудиторской деятельности - всего, тыс.	5,7	5,5	5,3	5,1	5,0	0,7	-2.59%
в том числе: аудиторские организации	4,8	4,7	4,5	4,4	4,4	-0,4	-1.73%
индивидуальные аудиторы	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	-0,3	-7.79%
Аудиторы – всего, тыс.	24,1	23,0	22,2	21,5	19,6	-4,5	-4.05%
из них: сдавшие квалификационный экзамен на получение единого аттестата	3,2	3,2	3,4	3,5	3,6	0,4	2.38%

Подобная проблема снижения численности кадров по оказанию аудиторских услуг, как показывает дальнейшее исследование рынка, приводит к снижению его качества.

По мнению ведущих экономистов, в результате проводимой в течение последних семи лет «аттестационной» политики в аудите образовался громадный демографический провал: более половины аудиторов составляют лица пенсионного и предпенсионного возраста, а оставшаяся часть – это молодые аудиторы, которые, за небольшим исключением, не рассматривают профессию аудитора как свою постоянную [4].

Причинами сокращения числа субъектов аудиторско-консалтинговой деятельности являются общемировой экономический кризис, который обусловил сокращение финансовых возможностей субъектов аудита и обострение кадрового вопроса.

Таким образом, на сегодняшний день в России фактически применяется смешанная модель регулирования аудиторской деятельности, основными чертами которой являются:

- четкое разделение полномочий государства и делового сообщества по регулированию аудиторской деятельности;
- создание смешанных органов регулирования аудиторской деятельности;
- создание смешанной системы нормативных актов регулирования аудиторской деятельности.

Только при учёте данных проблем можно будет говорить об обеспечении роста качества деятельности предприятий, укреплении конкурентных позиций и стратегической устойчивости на мировой арене.

Список использованных источников

1. Кизилов А.Н., Богатая И.Н. Анализ состояния и направления развития рынка аудиторско-консталтинговых услуг в России. [Электронный ресурс]. - URL: https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-sostoyaniya-i-napravleniya-razvitiya-rynka-auditorsko-konsaltingovyh-uslug-v-rossii (дата обращения 09.03.18).
2. . Основные показатели рынка аудиторских услуг. [Электронный ресурс]. - URL: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/audit/audit_stat/MainIndex (дата обращения 01.03.18).
3. Авдеев, Ю. Б..Российский аудит сделал решительный шаг вперед. [Электронный ресурс]. - URL: https://www.audit-it.ru/articles/audit/a105/934383.html (дата обращения 04.03.18).
4. Попова С.А., Семенова А.Н. Анализ современного состояния рынка аудиторских услуг в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. - URL: http://edrj.ru/article/11-02-17 (дата обращения 10.03.18). (дата обращения 14.03.18).

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, ПРИМЕНЯЮЩИХ УСН

Кондратьева Е.А., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., профессор Грушко Е.С.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Под понятием учетной политики понимают внутренний документ, содержащий в себе нормы и порядок ведения учета на предприятии. Ее необходимо утвердить отдельным приказом. Он отражает выбранный вариант ведения бухучета и другие его особенности.

Согласно п.2 ст.8 Закона №402-ФЗ [1] организации самостоятельно формируют свою учетную политику, исходя из своей структуры, отрасли и других особенностей деятельности.

Как правило, учетная политика составляется исходя из требований выбранного режима налогообложения для:

- утверждения выбранного налогового режима (ОСНО, УСН, ЕНВД и т.п.), схемы в рамках данного режима (для УСН – «Доходы 6%» или «Доходы минус расходы 15%»). Также в документе должна содержаться информация относительно совмещения режимов (УСН +ЕНВД), если таковой имеет место;
- описания порядка учета, исходя из утвержденного налогового режима. В положениях учетной политики прописывают особенности учета доходов и затрат, метод начисления амортизации основных средств, порядок расчета и уплаты налогов в бюджет и взносов во внебюджетные фонды и т.п.

Действующее законодательство не содержит прямых норм относительно обязательств составления учетной политики для субъектов предпринимательства, использующих УСН. Однако в силу определенных условий хозяйствующему субъекту, применяющему УСН, все же требуется составление учетной политики.

Если организация применяет УСН, то учетную политику следует составлять исходя из необходимости утверждения налоговой схемы. На основании выбранной налоговой схемы определяется порядок учета доходов и расходов для расчета налогооблагаемой базы, положения описываются в учетной политике.

1. Схема налогообложения «Доходы 6%»

ИП и юридические лица, применяющие УСН по схеме «Доходы 6%», рассчитывают единый налог к уплате на основании полученных доходов в соответствии со ст.346.15 НК РФ [2] без учета понесенных расходов. Таким образом, в учетной политике хозяйствующего субъекта, применяющего УСН, следует описать механизм учета дохода, а также порядок расчета и уплаты налога в бюджет. Если организация использует УСН по данной схеме, то при оформлении учетной политики следует учесть в тексте основные положения, а именно:

- утвердить схему налогообложения в рамках УСН («Доходы 6%);
- описать порядок учета доходов для налогообложения. К примеру, в тексте документа можно указать, что сумма доходов определяется на основании Книги учета доходов и расходов, которая ведется в программе «1С»;

- указать порядок учета доходов от переоценки валютных ценностей (не учитываются при расчете налога);
- описать механизм учета сумм, оплаченных во внебюджетные фонды. Также в данном пункте указать, что данные суммы уменьшают налогооблагаемую базу;
- описать порядок расчета налога и авансовых платежей. В данном пункте следует указать действующую налоговую ставку;
- утвердить график уплаты налогов и сборов. Сроки уплаты авансов по единому налогу утверждаются согласно датам, предусмотренным законодательством.

Помимо вышеуказанной информации, текст учетной политики должен содержать обязательные реквизиты (дата и номер документа, срок вступления в действие и т.п.). Учетную политику можно оформить в качестве приложения к приказу или в виде отдельного документа. Учетная политика вступает в силу в начале отчетного года на основании приказа, подписанного руководителем.

2. Схема «Доходы минус расходы 15%»

Хозяйствующим субъектам, применяющим данную налоговую схему, следует рассчитывать налог от суммы доходов с учетом понесенных расходов в соответствии со ст.346.16 НК РФ [2]. В связи с этим при составлении учетной политики следует учитывать не только порядок учета доходов, но и механизм признания расходов. В табл. 1 приведена информация об основных положениях, которые должны быть указаны в учетной политике плательщика налога по схеме «Доходы минус расходы 15%».

Таблица 1

Основные положения учетной политики по схеме «Доходы минус расходы 15%»

Положения	Описание
Учет основных средств (ОС)	Амортизационные отчисления учитываются в составе расходов УСН, то есть уменьшают налогооблагаемую базу. Поэтому в учетной политике следует описать следующие положения: 1) Порядок расчета первоначальной стоимости ОС при постановке на учет. В данном пункте указываются расходы, учитываемые в составе первоначальной стоимости при поступлении ОС к учету (расходы на доставку, монтаж и т.п.). Также описывается учет расходов на модернизацию при расчете балансовой стоимости ОС [3]. 2) Выбранный метод начисления амортизации. Также следует указать формулу расчета амортизационных начислений. 3) Механизм определения срока полезного использования. Процедура может предусматривать порядок определения срока службы для каждого ОС отдельно. Также данный пункт может быть оформлен в виде норм, утвержденных для каждой группы ОС.
Учет товарно-материальных ценностей (ТМЦ)	В данном пункте описывается: 1) что учитывается в составе материальных расходов (цена на приобретение, транспортные, комиссионные расходы и т.п.); 2) как определяется стоимость товаров для реализации (цена покупки за вычетом НДС, с учетом стоимости транспортно-заготовительных услуг);

	3) как отражаются в учете и списываются в расходы реализованные товары (учет по средней стоимости, отражение в расходах по мере реализации).
Учет затрат на реализацию	Если деятельность связана с реализацией товаров (услуг), то в учетной политике следует описать: 1) перечень реализационных расходов (хранение, транспортировка, обслуживание, аренда оборудования и т.п.); 2) порядок учета реализационных расходов (не раньше момента реализации товара); 3) периодичность контроля соответствия фактических расходов установленному лимиту для УСН (ежеквартально).
Учет убытков	В данном пункте описывается право на признание убытков предыдущих периодов в текущем отчетном году. В положении также следует описать порядок оплаты минимального налога в случае полученных убытков.

Аналогично субъектам хозяйствования, оплачивающих налог от суммы доходов, ИП и юридические лица, применяющие схему «Доходы минус расходы 15%», должны указать в учетной политике положения, касающиеся:

- утвержденной схемы налогообложения;
- порядка учета полученных доходов;
- механизма и сроков оплаты взносов во внебюджетные фонды, а также порядок учета оплаченных сумм при расчете налога;
- способа расчета налога к оплате исходя из базы и действующей ставки;
- графика осуществления платежей по налогу (авансовые платежи, окончательный расчет).

В случае необходимости организация вправе дополнить учетную политику дополнительными положениями с учетом специфики осуществляемой деятельности.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ
3. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01»

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО(IFRS) 15 «ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ» В РОССИИ

Мышонкова Е.В., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Фомина О.Б.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Новый стандарт применяется в России с 01.01.2018 года согласно Приказу Минфина РФ, в редакции от 14.09.2016 N 156н.[1]

Данный стандарт заменяет МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» и МСФО (IAS) 18 «Выручка», а также некоторые

разъяснения (КРМФО (IFRIC) 13 «Программы лояльности клиентов», КРМФО (IFRIC) 15 «Соглашения на строительство объектов недвижимости», КРМФО (IFRIC) 18 «Передача активов от клиентов», ПКР (SIC) 31 «Выручка — бартерные операции, включающие рекламные услуги»).

МСФО (IFRS) 15 был разработан с целью сблизить международные стандарты финансовой отчетности и стандарты бухгалтерского учета GAAP США. Целями создания нового стандарта о выручке было: устранить недостатки и несоответствия в существующих требованиях к учету; создать требования, которые могли бы использовать компании разных стран и отраслей деятельности; сделать информацию, раскрываемую в отчетности, более полной, понятной и полезной для пользователей. [1]

Актуальность исследования состоит в том, что новый стандарт имеет более структурированный подход к учету выручки, подробно освещая стадии взаимоотношений на основании договора выручки. МСФО (IFRS) 15 предусматривает такие ситуации, как объединение договоров и модификацию договора, излагая требования и правила признания выручки в таких случаях. Также, новый стандарт предлагает новые требования к объему информации, обязательной для раскрытия; указывает критерии для различных контрактов, делая требования более ясными и точными, избегая обобщенных положений. Он также раскрывает особенности признания выручки для сделок, обязательства для которых исполняются в определенный момент времени или в течение периода времени. Помимо этого, стандарт содержит предписания по учету и отражению стоимости исполнения и получения договора, а также капитализации таких расходов.

Модель учета, предложенная МСФО (IFRS) 15, включает в себя следующие шаги:

1.Идентификация договора. Стороны должны утвердить договор, в котором четко прописаны права каждой стороны, а также условия оплаты. Договор также должен подразумевать передачу риска при его исполнении и вероятность получения продавцом вознаграждения.

*2.Идентификация обязанностей к исполнению***.** На данном этапе определяется, что же именно станет предметом договора: это должна быть отличимый товар или услуга. Продажа такого товара и будет единицей учета выручки. Под отличимым товаром понимается товар, от которого можно получить выгоду по отдельности, и его можно отдельно идентифицировать.

*3.Определение цены сделки***.** Организация анализирует условия договора и свою обычную деловую практику с целью установления цены. При этом установленная цена должна учитывать следующее: переменное возмещение; наличие значительного компонента финансирования; неденежное возмещение. МСФО (IFRS) 15 говорит о передаче контроля и подробно указывает критерии оценки вероятности наступления событий,

которые позволят признать выручку. То есть, организация одним из двух методов (ожидаемой стоимости или наиболее вероятной величины) оценивает ожидаемое возмещение, после чего она может признавать выручку.

*4.Распределение скидки на единицу учета выручки***.** То есть, при каждом случае использования скидки необходимо анализировать операцию и вносить изменения в учетную политику, отражая ее подробности. В стандарте указывается способ распределения суммы скидки по товарам и услугам, указанным в договоре.

*5.Определение момента признания выручки***.** Компания должна определить, будет ли выручка признаваться в какой-то момент времени или в течение какого-то определенного периода. МСФО (IFRS) 15 дает рекомендации к определению момента признания выручки в зависимости от ситуации.

МСФО (IFRS) 15 особенно повлияло на такие отрасли как авиакосмическая и оборонная промышленность; лицензиары; недвижимость; разработка программного обеспечения, строительство, телекоммуникации, управление активами, которым нужно пересмотреть порядок признания выручки [2].

*Основные последствия применения МСФО (IFRS) 15 в России***:** выручка может признаваться в определенный момент времени или на протяжении времени; признание выручки может быть ускорено или отложено; возможно потребуется пересмотреть схемы налогового планирования, порядок соблюдения ограничительных условий договоров и планы стимулирования продаж; возможно потребуется пересмотреть процессы осуществления продаж и заключения договоров; может потребоваться модернизация ИТ-систем; потребуются новые расчетные оценки и суждения; необходимо будет пересмотреть процессы бухгалтерского учета и систему внутреннего контроля; потребуется раскрывать много новой информации; организациям нужно будет проинформировать заинтересованные стороны [3].

Список использованных источников

1. МСФО(IFRS) 15«Выручка по договорам с покупателями» [Электронный ресурс]: введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) (ред. от 14.09.2016) // Консультант Плюс. - URL:http://www.consultant.ru (дата обращения 15.04.2018)
2. *Deloitte.* МСФО в кармане 2016. — 2016. — С. 65-66.
3. *PWC.* Учебное пособие АССАДипИФР. — 2017. — С. 94-148.

ВЛИЯНИЕ УЧЕТА ПРОДАЖ НА ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ

Хлопцева И.С., бакалавриат, 4 курс.
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Учаева Л.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Тема данной работы является актуальной в современном мире, т.к. производство и продажа товаров и услуг в целом необходима для удовлетворения тех или иных потребностей населения, для обеспечения спроса населения высококачественной продукцией. По мнению авторов Врублевского Н.Д. и Рендухова И.М готовая продукция - конечный результат производственного цикла, предназначенный для продажи.

Целью данной работы является изучение учета процесса продаж, и разработка рекомендаций по совершенствованию бухгалтерского учета деятельности в ООО «ТПЩИ». Так же, рассмотрение порядка формирования показателей прибыли.

Основным видом деятельности организации является - удовлетворение потребности населения в кистях и щетках бытового назначения, обеспечение бесперебойной работы предприятия.

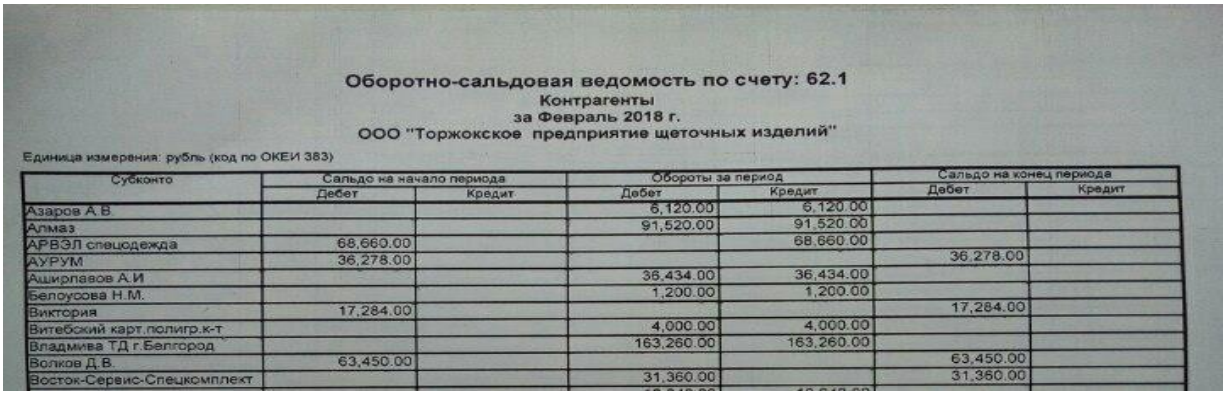
Рассмотрев документы в рамках учета продаж, полученные в исследуемой организации, был сделан ряд замечаний по организации и ведению учёта, формированию отчетности в ООО «ТПЩИ». В соответствии с законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»,формулировка факта отражения продаж в учете отражена не корректно. (табл.1).

Таблица 1

Анализ учётных данных, отражённых в Карточке счёта 90 «Продажи»

Дата	Документ	Операции	Рекомендуемая формулировка	Корреспонденция счета		Сумма
				Д	К	
05.02.18	Отгрузка товаров, продукции 00000040	Отгрузка товаров(продукции) Выручка КЭМ Основной договор Щетка палубная.350мм Без налога (НДС) Без налога (НП)	Признана выручка от продажи готовой продукции	62.1	90.1.1	5.810.00

Кроме того, нами выявлена некорректная формулировка данных при указании конкретных покупателей, т.е. без указания организационно-правовой формы покупателей как юридических, так и физических лиц, как это представлено на рис. 1, основанном на данных оборотно-сальдовой ведомости по счёту 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками».



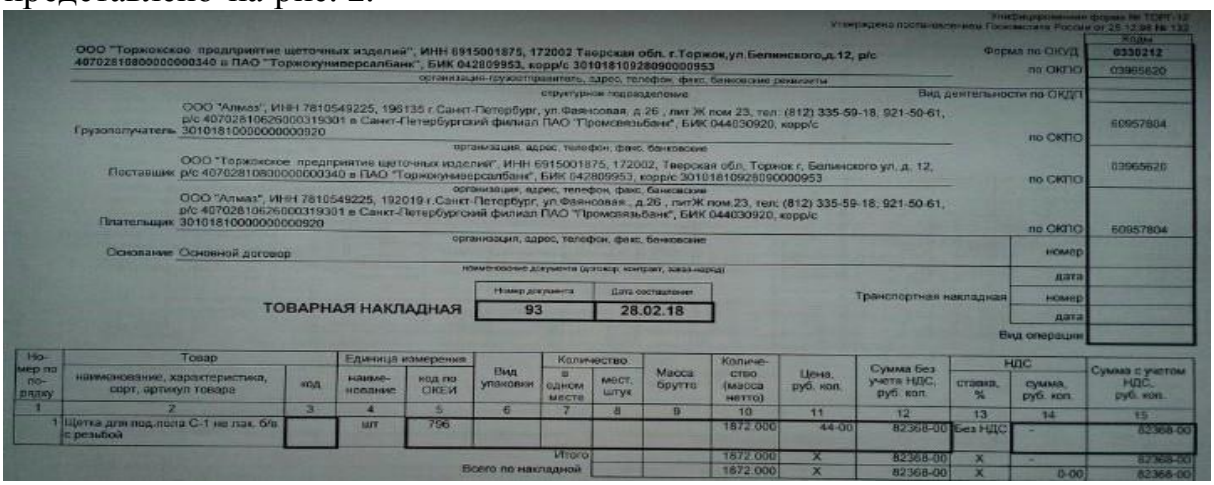
Оборотно-сальдовая ведомость по счету: 62.1
Контрагенты
за Февраль 2018 г.
ООО "Торжокское предприятие щеточных изделий"

Единица измерения: рубль (код по ОКЕИ 383)

Субконто	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Азаров А.В.			6,120.00	6,120.00		
Алмаз			91,520.00	91,520.00		
АРВЭЛ спецодежда	68,660.00			68,660.00		
АУРУМ	36,278.00				36,278.00	
Аширлавов А.И			36,434.00	36,434.00		
Белоусова Н.М.			1,200.00	1,200.00		
Виктория	17,284.00				17,284.00	
Витебский карт.полигр.к-т			4,000.00	4,000.00		
Владмива ТД г.Белгород			163,260.00	163,260.00		
Волков Д.В.	63,450.00				63,450.00	
Восток-Сервис-Спецкомплект			31,360.00		31,360.00	

Рис. 1. Оборотно-сальдовая ведомость

При оформлении первичных документов допускается ряд нарушений, среди которых следующие. В товарных накладных не заполняется основание продажи, т.е. вместо конкретного указания даты и номера договора с покупателями, в исследуемой организации допускают односложную формулировку: «ОСНОВНОЙ ДОГОВОР», как это представлено на рис. 2.



ООО "Торжокское предприятие щеточных изделий", ИНН 6915001875, 172002 Тверская обл. г.Торжок,ул.Белинского,д.12, р/с 40702810800000000340 в ПАО "Торжокуниверсалбанк", БИК 042809953, корр/с 30101810928090000953

Форма по ОКУД: 0330212
по ОКПО: 03965620

Грузополучатель: ООО "Алмаз", ИНН 7810549225, 196135 г.Санкт-Петербург, ул.Фаянсовая, д.26 , лит Ж пом 23, тел: (812) 335-59-18, 921-50-61, р/с 40702810626000319301 в Санкт-Петербургский филиал ПАО "Промсвязьбанк", БИК 044030920, корр/с 30101810000000000920 — по ОКПО: 60957804

Поставщик: ООО "Торжокское предприятие щеточных изделий", ИНН 6915001875, 172002, Тверская обл, Торжок г, Белинского ул, д. 12, р/с 40702810830000000340 в ПАО "Торжокуниверсалбанк", БИК 042809953, корр/с 30101810928090000953 — по ОКПО: 03965620

Плательщик: ООО "Алмаз", ИНН 7810549225, 192019 г.Санкт-Петербург, ул.Фаянсовая, д.26 , лит Ж пом 23, тел: (812) 335-59-18, 921-50-61, р/с 40702810626000319301 в Санкт-Петербургский филиал ПАО "Промсвязьбанк", БИК 044030920, корр/с 30101810000000000920 — по ОКПО: 60957804

Основание: Основной договор

ТОВАРНАЯ НАКЛАДНАЯ — Номер документа: 93 — Дата составления: 28.02.18

Транспортная накладная: номер, дата

Вид операции

Номер по порядку	Товар: наименование, характеристика, сорт, артикул товара	Товар: код	Единица измерения: наименование	Единица измерения: код по ОКЕИ	Вид упаковки	Количество: в одном месте	Количество: мест, штук	Масса брутто	Количество (масса нетто)	Цена, руб. коп.	Сумма без учета НДС, руб. коп.	НДС: ставка, %	НДС: сумма, руб. коп.	Сумма с учетом НДС, руб. коп.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	Щетка для под.пола С-1 не пак. б/в с резьбой		шт	796					1872.000	44-00	82368-00	Без НДС	-	82368-00
								Итого	1872.000	X	82368-00	X	-	82368-00
								Всего по накладной	1872.000	X	82368-00	X	0-00	82368-00

Рис. 2. Товарная накладная

Подводя итог, можно сказать следующее: затраты, учтённые на счёте 26, на 20 счет практически не распределяются, а чисто механически, одной суммой, так называемым «котловым методом», производится закрытие 26 счета с составлением корреспонденции Д20 К26. Таким образом, 26 счёт «Общехозяйственные расходы» закрывается на 20 счет без какого-либо распределения затрат на производство каждого вида выпускаемой продукции. Это производится с целью вуалирования управленческих расходов, что в свою очередь, занижает валовую прибыль предприятия за отчетный период.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ. - 12.12.2011, № 50, ст. 7344.
2. Врублевский Н.Д., Рендухов И.М. Учет выпуска и продаж продукции в промышленности. - М.: 2001. - С. 159.

Раздел 7. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

СРАВНЕНИЕ МСФО (IAS) 2 С ПБУ 5/01 И ФСБУ «ЗАПАСЫ»

Алиева Л.Т., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Фомина О.Б.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В статье проведен сравнительный анализ учета материально-производственных запасов по международным стандартам и российским. Также сделан вывод, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО, позволяет заинтересованным пользователям получить более точную картину положения дел в компании.

Концепцией развития бухгалтерского учета в России предусмотрен переход к международным стандартам финансовой отчетности. Положение по бухгалтерскому учету принятое в России имеет ряд отличий от МСФО 2 «Запасы». Основные различия между ПБУ и МСФО приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ ПБУ 5/01 и МСФО (IAS) 2 по учету материально-производственных запасов [1]

№ п/п	Элемент сравнения	ПБУ 5/01	МСФО(IAS) 2
1	Ведение учёта	Регламентирует учет только МПЗ	Регламентирует учет запасов в целом
2	Способ оценки запасов	МПЗ оцениваются по фактической себестоимости	запасы оцениваются по наименьшей из двух величин (по чистой возможной цене продажи или по себестоимости);
3	Структура запасов	сырье и материалы, товары для продажи, готовая продукция.	находятся все запасы за исключением: незавершенного производства по договорам на строительство (МСФО 11), финансовых инструментов (МСФО 32), биологических активов, сельскохозяйственной продукции (МСФО 41);
4	Учет в себестоимости запасов скидок и надбавок	в себестоимость МПЗ включают все суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу)	скидки и надбавки вычитаются из себестоимости товаров, учитываются отдельно;
5	Отражение запасов в финансовой отчетности	право собственности является обязательным условием для учета МПЗ на балансе организации,	вне зависимости от права собственности активы (стоимость всех готовых и незавершенных товаров) должны

		если такого права нет - то МПЗ должны быть учтены за балансом	быть признаны запасами и учтены на балансе организации
6	Оценка запасов при выбытии	по себестоимости каждой единицы запасов, по средней себестоимости, по методу ФИФО.	по себестоимости каждой единицы запасов, по средней себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения запасов (метод ФИФО);
7	Раскрытие информации в финансовой отчетности	- информация о методах оценки МПЗ по их группам; - о последствиях изменений способов оценки МПЗ, о стоимости МПЗ, переданных в залог; - о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей	- принципы учетной политики, принятые для оценки запасов; - балансовая стоимость запасов; - обстоятельства и сумма любого восстановления списания, которая была признана как уменьшение величины запасов; - сумма любого списания стоимости запасов и величина запасов, признанная в качестве расхода

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что основным отличием положений международных и отечественных стандартов бухгалтерского учета запасов является первоначальное признание материально-производственных запасов. Международные стандарты используют при оценке запасов наименьшую из величин: фактическую себестоимость или чистую продажную стоимость. В отечественных стандартах принимаемые на баланс материальные запасы оцениваются по фактической стоимости.

3 марта 2017 года по итогам заседания рабочей группы Фонда «НРБУ «БМЦ» был опубликован проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы», публичное обсуждение которого завершилось 31.05.2017 года [4].

Стоит отметить, что данный стандарт разрабатывался на основе МСФО (IAS) 2 «Запасы», с которым ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» имеют ряд отличий по способам ведения бухгалтерского учета материально-производственных запасов.

Одним из первых различий является, что объектом ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» выступают материально-производственные запасы, а ФСБУ «Запасы» и МСФО (IAS) 2 «Запасы» выступают запасы. Соответственно, структура и критерии признания активов также будут различны.

При этом состав расходов, не учитываемых в составе себестоимости запасов согласно ФСБУ и МСФО, не только совпадает с ПБУ, но и содержит дополнительные затраты. ПБУ 5/01 содержит общехозяйственные и иные

аналогичные расходы, если они не связаны с приобретением этих запасов. [2]

Стоит заметить, что в МСФО (IAS) 2 и ФСБУ содержат аналогичные требования к раскрытию информации, где основное значение уделяется раскрытию вопросов и причин изменения стоимости запасов.

Кроме того, новым для российского учета будет являться положение о раскрытии информации о суммах авансов, уплаченных в связи с приобретением материально-производственных запасов.

Таким образом, можно сделать выводы, что при сравнении ПБУ 5/01 и МСФО 2 «Запасы» виден ряд различий в способах оценки, классификации активов, составе затрат, учитываемых и не учитываемых в себестоимости.

Такой ряд отличий существует с момента утверждения ПБУ 5/01, и именно ФСБУ «Запасы» призван уничтожить эти сложившиеся разницы в учете, на максимальном уровне приблизив российскую систему бухгалтерского учета к международному опыту.

По нашему мнению, было бы уместным продолжить совершенствование национальных стандартов учета путем их дальнейшего максимального сближения или же предоставления МСФО статуса национальных. Это бы облегчило работу бухгалтеров, организации которых сотрудничают с иностранными партнерами, а потому составляют финансовую отчетность отдельно по национальным и международным стандартам, а также способствовало улучшению имиджа страны. При этом важную роль в процессе внедрения и адаптации МСФО будет играть организация эффективного взаимодействия между государством, бизнесом, а также профессиональным бухгалтерским и аудиторским сообществом.

Список использованных источников

1. Ефименко А.Д. Сравнительная характеристика ПБУ 5/01 «Учёт материально-производственных запасов» и МСФО (IAS) 2 «Запасы» / Н.В. Кузнецова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LX международной студенческой научно-практической конференции. - № 12(60). – 2018. – С.1-3.

2. Мишина М.А. Бухгалтерский учет запасов сегодня и в будущем: сравнение проекта ФСБУ «Запасы», ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и МСФО (IAS) 2 «Запасы» / М.А. Мишина // Научный и интеллектуальный потенциал. – 2017. – С.18-22.

3. Фатихова Г.Н. Сравнительная характеристика ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и МСФО (IAS) 2 «Запасы» // Современные научные исследования и инновации. - 2017. - № 3. – С.1-3.

4. Проект «Федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы» (по состоянию на 25.08.2017) (подготовлен Фондом «НРБУ «БМЦ») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 20.03.2018)

СВЯЗЬ ЗАТРАТ НА МАРКЕТИНГ С УРОВНЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РИСКА ОРГАНИЗАЦИИ

Жукова Д.А., Линьков М.В., бакалавриат, 3 курс
Научный руководитель: к. э. н., доцент, Федорова Т.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Определение силы влияния маркетинговых затрат на величину операционного рычага в современных условиях является важным, поскольку в деятельности хозяйствующих субъектов возрастает доля затрат на маркетинг.

Маркетинговая политика, принятая организацией, предполагает наличие определенных расходов на свое осуществление. Эти затраты в зависимости от конкретной маркетинговой деятельности можно отнести к переменным или постоянным. Условно-постоянные затраты составляют основную долю маркетинговых затрат. От постоянных затрат, в свою очередь, зависит сила воздействия операционного рычага. Это означает, что маркетинговые затраты непосредственно влияют на величину производственного рычага, т. е. на предпринимательский риск. А предпринимательский риск является одним из двух составляющих совокупного риска.

Маркетинговая политика, выраженная в виде определенной суммы постоянных затрат, предполагает два разнонаправленных с точки зрения влияния на уровень совокупного риска процесса.

Первый — осуществление затрат на проведение маркетинговых мероприятий — увеличивает общую сумму постоянных затрат предприятия, вследствие чего уменьшается запас финансовой прочности и в результате увеличивается значение совокупного рычага.

Второй — приращение выручки в результате проведения маркетинговых мероприятий — приводит к большему удалению от точки безубыточности, т. е. запас финансовой прочности увеличивается, что в итоге означает уменьшение совокупного риска компании. [1, с. 22]

Итак, маркетинговые затраты, с одной стороны, увеличивают рычаг, а с другой стороны, уменьшают его. Существование таких противоположным образом направленных тенденций позволяет предположить, что существует некоторая точка перегиба, соответствующая оптимальной величине затрат на маркетинг.

Существует большое количество примеров успешных кейсов по минимальным затратам на маркетинговые кампании с высокой результативностью. Один из них – кейс «Пользовательский контент-маркетинг», сутью которого является то, что компания Форд отдала в бесплатное пользование 100 новеньких хетчбэков Форд Фиеста на полгода авторитетным клиентам с условием, что они будут участвовать в

ежемесячных испытаниях и регулярно публиковать посты в блогах, соцсетях, а также загружать видео на YouTube. Такой бартер позволил усилить информационное поле вокруг продукта в виде 50 000 единиц контента, 6,2 миллиона просмотров в YouTube и 40 000 000 упоминаний в сети-интернет, а 6000 человек и вовсе внесли предоплату за машины.

Но, как же все-таки определить оптимальные затраты на маркетинг в условиях высокой конкуренции и динамичности рынка? Этот вопрос волнует многих предпринимателей. В качестве инструмента для ответа на данный вопрос может послужить несколько показателей, один из которых коэффициент ROI.

Однако, данный метод имеет ряд существенных недостатков. Так, толкование ROI маркетинга как ROI для финансовых показателей абсолютно недопустимо. Приведем пример: компания разработала веб-сайт для отеля и запустила рекламную кампанию. На первом этапе расходы были выше доходов, прибыль отрицательная, затраты на привлечение клиентов выше, чем отдача от них в краткосрочной перспективе, но если смотреть на отрицательный ROI, то смысла продолжать вообще нет. Однако в следующем отчётном периоде отель вышел в прибыль, и те потенциальные клиенты стали гостями/клиентами и принесли долгожданную прибыль. Без вложений в маркетинг это было бы невозможно.

В виду чего, для более точного определения оптимальных затрат можно воспользоваться следующей формулой, выведенной в рамках компьютерного моделирования:

$$\mu = \frac{B_0 * (1 + Эр * \Theta)^{t} * (CP\max - 1) - CPmax * \frac{Соп}{1-p}}{B_0 * (1 + \Theta)^{t} * CPmax} * (1 - p),$$

где μ — доля маркетинговых затрат по отношению к выручке; B_0 — исходная величина выручки от реализации; Эр — эластичность спроса по рекламе; Θ — темп роста маркетинговых затрат; Соп — постоянные операционные затраты; t — период; CPmax — максимально допустимое значение совокупного рычага. [1, с. 23]

Используя данную формулу на примере предприятия ОАО «Элтор», которое занимается продажей электротехнической продукции, в ходе расчётов были получены следующие ключевые показатели (табл.1).

Таблица 1

Ключевые расчётные показатели

Показатели	Значение
Существующая доля маркетинговых затрат от выручки, %	11
Предельно допустимое значение маркетинговых затрат от выручки, %	9,13
Величина совокупного рычага	5,9
Максимально допустимое значение	4,89

* Рассчитано на основе данных отчетности предоставленных ОАО «Элтор»

Оказалось, что принятая в организации величина расходов на маркетинг превышает их оптимальный уровень. Дальнейшее наращивание затрат в такой ситуации грозит для компании уменьшением величины чистой прибыли, а в перспективе — появлением убытков.

Основываясь на расчетах, проведенных при помощи выбранной формулы, для ОАО «Элтор» было рекомендовано принять на 2014 г. темп сокращения постоянных маркетинговых затрат равный 6 % в месяц. Принимать более высокий темп снижения маркетинговых затрат нецелесообразно, так как в процессе дальнейшего функционирования это может привести к значительной потере прибыли и необходимости долгого и сложного восстановления приверженности потребителей.

Практическое использование разработанной модели подтвердило, что она является работоспособной и позволяет составлять прогнозы финансовых показателей фирм, в частности определять величину маркетинговых затрат и темп их изменения, а также рассчитывать предельную долю маркетинговых затрат.

Таким образом, в качестве вывода хотелось бы отметить то, что в современных экономических реалиях влияние маркетинговой политики на риск предпринимательской деятельности возрастает с каждым днём, а потому столь важно наиболее точно определить оптимальную долю маркетинговых затрат в деятельности предприятия, с целью дальнейшего успешного функционирования фирмы на рынке. Для реализации данных задач существует множество инструментов, некоторые из которых были представлены выше, их грамотное и своевременное использование позволит значительно избежать избыточный риск в процессе достижения более высоких финансовых показателей.

Список использованных источников

1. Владимирова Т.Ю. Связь затрат на маркетинг с уровнем производственного риска организации// Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - 2009. - № 1. – С. 21-25.
2. Федорова Е.А. Финансовый менеджмент: учеб, пособие / Е.А. Федорова, Н.В. Ушакова, Т.А. Федорова. — Тула: Изд-во ТулГУ, 1998. – 211 с.
3. Уровень совокупного риска предприятия. Совокупный рычаг. [Электронный ресурс] – URL: http://studbooks.net/1811589/ekonomika/uroven_sovokupnogo_riska_predpriyatia (дата обращения 03.04.2018)

ПРИМЕНЕНИЕ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ И ИНЫХ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Коротынский А.В., Щевелев А.И., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Федорова Т.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Актуальность данной работы заключается в связи с более прогрессирующей экономикой, уход бизнеса из offline, к online имеет все более выраженный характер.

Универсальной стратегической целью рекламы является вызывание у целевой аудитории нужной реакции.

В комплексе маркетинга основная цель рекламы направлена на достижение главных целей системы маркетинговых коммуникаций: формирование спроса и стимулирование сбыта. В практике маркетинга принято выделять три основные группы задач, которые, в зависимости от поставленных целей, может решать реклама:

- Информирование — формирование у целевой аудитории рекламы осведомленности об объекте рекламы;
- Убеждение — формирование у целевой аудитории рекламы предпочтения объекта рекламирования, убеждение аудитории в преимуществах рекламируемого предложения по сравнению с аналогами;
- Напоминание — поддержание у целевой аудитории рекламы осведомленности об объекте рекламы и интереса к нему.

В ходе выполнения работы были рассмотрены самые популярные на сегодняшний день источники продвижения услуг в сети Интернет:

1. Контекстная реклама Яндекс Директ.
2. Таргетированная реклама в социальной сети Вконтакте.
3. Медийная реклама на YouTube.

Детально изучив все вышеперечисленные рекламные площадки, мы пришли к следующим выводам:

- В Яндексе ежемесячно осуществляется свыше 2.500 целевых запросов (рис 1).

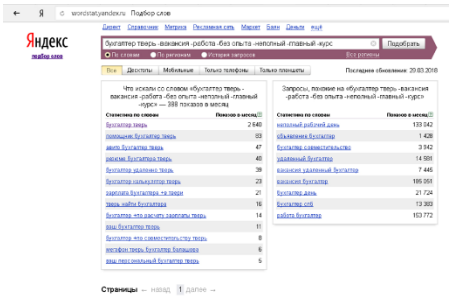


Рис. 1. Целевой запрос «бухгалтер в Твери» в поисковике Яндекс.

- Социальная сеть Вконтакте не имеет широкого охвата, но тематические сообщества активно развиваются и аккумулируют в себе аудиторию для которой данная тематика является актуальной (рис 2).

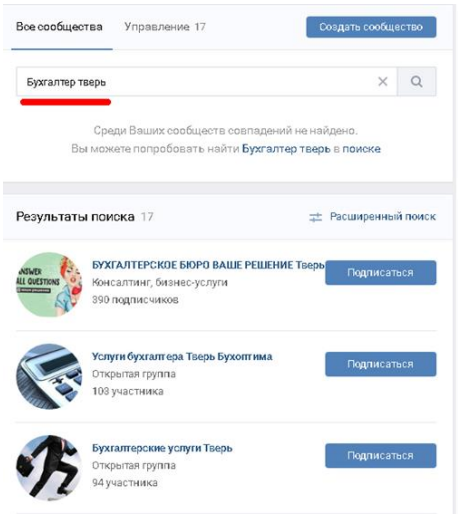


Рис. 2. Тематические сообщества в социальной сети Вконтакте.

- Самым «свежим» и в то же время самым актуальным оказался YouTube (рис. 3), данная площадка активно развивается и аккумулирует в себе платежеспособную аудиторию, готовую принимать информацию и оставлять обратную связь, что в свою очередь в дальнейшем может помочь в плане улучшения производимого контента.

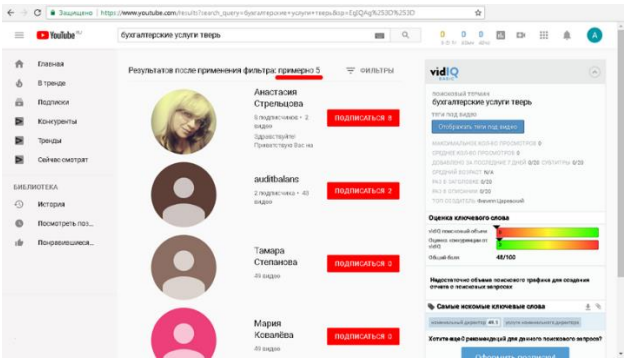


Рис. 3. Тематические канала на площадке YouTube.

В заключении можно сказать то, что если Вам необходимо привлечь аудиторию в краткосрочном периоде, то однозначно необходимо использовать контекстную рекламу в сети Яндекс.

Реклама в социальной сети Вконтакте в настоящее время не является целесообразной так как сообщества только начинают набирать популярность. Более целесообразным будет использование данной социальной сети с точки зрения имиджевого позиционирования организации.

Площадка YouTube отличный инструмент для ознакомления аудитории с услугами, оказываемыми организацией. Демонстрация экспертности будет работать на компанию 24 часа в сутки. Контент

размещенный на данной площадке работает на долгосрочную перспективу и приводит клиентов, закрывая все возражения ввиду информативности.

Список использованных источников

1. Яндекс Вордстат. Статистика запросов [Электронный ресурс]: Яндекс. - URL: https://wordstat.yandex.ru/ (дата обращения 02.04.18).
2. Социальная сеть Вконтакте. Тематические сообщества [Электронный ресурс]: Вконтакте.- URL: https://vk.com/groups (дата обращения 02.04.18).
3. Видеохостинг YouTube. Тематические каналы [Электронный ресурс]: Youtube. - URL: https://www.youtube.com/results?search_query (дата обращения 02.04.18).

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЦЕССА СТАНДАРТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РФ

Новожилова А.И. Кудрявцева К.И., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. т. н., доцент Азарова Л.В.
Тверской государственный технический университет, Факультет управления и социальных коммуникаций

Опираясь на нормативно-правовые акты, разработка стандартов экономического анализа осуществляется исходя из двух предпосылок: 1) потребностей лиц, принимающих решения на предприятиях и в организациях; 2) потребностей внешних заинтересованных сторон в качественной информации об устойчивости деятельности предприятия (организации).

На данный момент в российской экономике стало уделяться больше внимания возможности аттестации российских предприятий в соответствии с требованиями стандартами ИСО (Международная организация по стандартизации).

Рассматривая основные направления стандартизации учётно-контрольных систем, совершенно очевидным становится, что за годы реформирования бухгалтерского учёта и контроля основное внимание уделялось стандартизации данных составляющих с учётом специфики отдельных сегментов экономики. Помимо этого, актуальной темой является вопрос об определённой стандартизации аналитической работы, которая практически не выделяется в международных стандартах как самостоятельная область, но вместе с тем она включается как неотъемлемая часть бухгалтерского учёта, содержание хозяйственных операций и их результаты которой находят отражение в отчетности.

Кроме этого, в России традиционно анализ выделяется как самостоятельная область экономической работы и, следовательно, особое внимание уделялось теоретико-методическими аспектами аналитической работы, а также её инструментальным аспектам.

Стандартизация системы учёта и контроля создала достаточно надёжную базу для определённых шагов в области нормализации аналитического процесса. При этом в отличие от бухгалтерского учёта и контроля представляется необходимым в меньшей мере вести речь о стандартах, а в большей степени уделять внимание нормализации этой работы. Однако отдельные элементы аналитической работы могут быть объектами стандартизации. Хотя в экономическом анализе необходимо, прежде всего, обеспечить определённую типизацию и унификацию отдельных видов работ. Это связано с тем, что сами методики анализа очень часто содержат определённые сходные блоки аналитической работы и различная комбинаторика, разная последовательность применения, использование различных инструментов при обосновании различных форм связей между явлениями и процессами, позволяют создать типовые методики, которые требуют в последующем привязки к конкретным задачам и объектам. Рекомендуемая структура стандарта экономического анализа приведена на рис. 1.

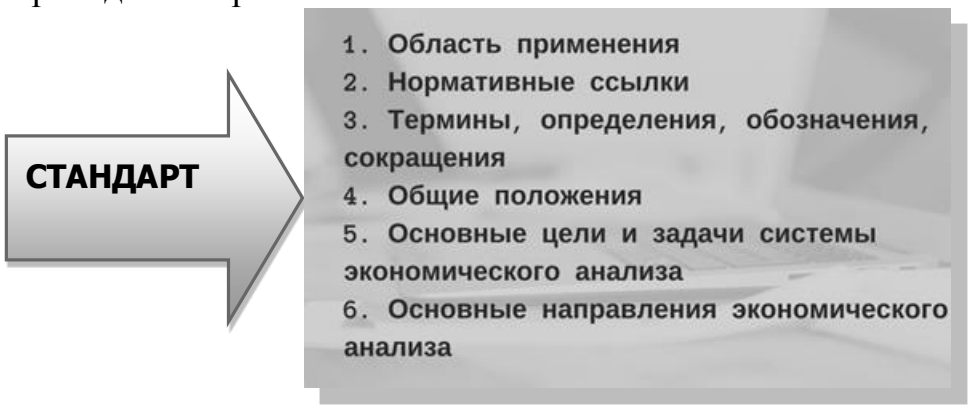


Рис. 1. Рекомендуемая структура стандарта экономического анализа

Подводя итоги, можно сделать выводы о том, что:

• необходимость дальнейшей разработки системы стандартов экономического анализа;

• наличие недостатков в существующей нормативно-правовой базе и в разработке системы стандартов экономического анализа;

• необходимость типизации отдельных видов работ в экономическом анализе, а также унификации использования методов анализа;

• на стадии разработки новых аналитических предложений очень важно разработать три взаимосвязанные группы показателей – это показатели факторов, целевые и показатели ограничений.

Только при учёте данных проблем можно будет говорить об обеспечении роста качества деятельности предприятий, укреплении конкурентных позиций и стратегической устойчивости на мировой арене.

Список использованных источников
1. Мельник, М.В. Оценка возможности стандартизации экономического анализа [Электронный ресурс]: URL: https://cyberleninka.ru/article/v/upravlenie-otsenka-vozmozhnosti-standartizatsii-ekonomicheskogo-analiza (дата обращения 09.03.18).
2. Шпенкова, Н. Понятие и цели стандартизации. Экономические проблемы стандартизации [Электронный ресурс]: Северный филиал инновационных технологий и управления. - URL: http://www.in-nov.ru/node/655 (дата обращения 14.03.18).
3. Герасимова, Е. Б. Становление и перспективы развития стандартизации экономического анализа в России [Электронный ресурс]: URL: https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-i-perspektivy-razvitiya-standartizatsii-ekonomicheskogo-analiza-v-rossii (дата обращения 10.03.18).

ВЫБОР ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Тувалева Е.В., Косарева Д.С. бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Андрюхина Н.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В настоящий момент на рынке представлено немало разработок программных продуктов, но потенциальному пользователю приходится изрядно потрудиться, чтобы выбрать именно тот программный продукт, который подходит ему наилучшим образом. Дело в том, что задачи финансового анализа решают организации разных категорий. Во-первых, это предприятия, самой разнообразной отраслевой принадлежности, которые оценивают собственное финансовое состояние. Во-вторых, отраслевые и территориальные органы управления и холдинги, контролирующие финансовое положение подведомственных предприятий. В-третьих, банки и страховые компании, заинтересованные в объективной информации о финансовой устойчивости реального или потенциального клиента. Для каждой группы важен определенный ракурс, "разрез" финансового анализа. Поэтому и инструмент, то есть система для финансового анализа, должен быть "заточен" определенным образом.

Осложняют проблему выбора и сами компании-разработчики программного обеспечения. Их описания программ трудно сравнимы: зачастую одни и те же возможности называются по-разному, или, наоборот.

Единственно правильным решением видится выработка ряда формализованных критериев, опираясь на которые можно сопоставить различные программы финансового анализа, тем самым уменьшив субъективный фактор в оценке их возможностей.

Список критериев сравнения не должен быть слишком детализированный, но в то же время в него должны входить все значимые возможности систем. Основываясь на существующей практике

финансового анализа, авторы выделяют два функциональных блока[6]: базовые возможности системы и средства расширения базовых возможностей, но так как мы находимся в условиях рыночной экономики, то мы решили выделить еще два немаловажных критерия: по размеру предприятий и по их финансовым возможностям.

Первый блок – "Базовые возможности" – одинаково важен как для опытных финансовых аналитиков, так и для тех, кто только начинает работать в этой области. В него входят ключевые свойства программ финансового анализа как готовых решений: автоматический ввод исходных данных и экспорт полученных результатов, проведение экспресс-анализа, а также глубинного анализа с использованием стандартных финансовых показателей[4].

Свойства системы, составляющие второй блок, ответственны за ее способность развиваться и настраиваться под более широкие, чем базовые, требования пользователя. В первую очередь это актуально для профессионалов в области финансового анализа.

Для анализа в качестве примера рассматриваются три отечественные разработки в области финансового анализа – "ИНЭК: АФСП", Audit Expert и "АБФИ-Предприятие"[1,3].

Финансовый анализ базируется на данных стандартной бухгалтерской отчетности предприятий, и, естественно, все перечисленные программы позволяют вводить ее вручную.

Ручной ввод больших объемов, данных сопряжен с появлением ошибок, поэтому появляется потребность в контроле корректности введенных исходных данных. Все программы осуществляют арифметическую проверку баланса, а Audit Expert к тому же позволяет сформировать собственные правила проверки [5].

Для руководителя предприятия всегда заманчиво "предвидеть" будущее. Такую возможность дает Audit Expert за счет прогнозирования значений показателей финансового состояния на несколько периодов вперед [2].

Формирование экспертных заключений по результатам анализа обеспечивают программы АФСП (набор таблиц с комментариями или без них набор таблиц с комментариями или без них) и Audit Expert. (большинство экспертных заключений сопровождается диаграммами и графиками, позволяющими благодаря наглядности быстро выявлять проблемные показатели).

В плане расширения базовых возможностей Audit Expert и АБФИ имеют существенные преимущества перед программой АФСП, которая фактически является полностью закрытой, и внесение каких-либо изменений в состав использованных в ней алгоритмов может осуществляться только самим разработчиком.

Обобщив результаты сравнения, можно сделать следующий вывод:

базовые возможности рассмотренных программ финансового анализа в целом сопоставимы. Однако АБФИ проигрывает двум другим программам из-за отсутствия встроенных регламентированных методик анализа и средств интерпретации показателей, что, очевидно, не может не снизить интерес к ней со стороны органов государственного управления и корпораций.

Следует иметь в виду, что АФСП можно охарактеризовать исключительно как готовое решение, не имеющее возможностей расширения функционала без участия фирмы-разработчика, а программу АБФИ – в большей степени как инструментарий, требующий при решении сложных задач подключения программиста и аналитика высокой квалификации. Audit Expert на их фоне выглядит как некий оптимум, сочетающий наличие широкого набора встроенных методик с удобством реализации любых собственных аналитических наработок пользователя.

Поэтому для начинающих пользователей более предпочтительны программы АФСП и Audit Expert, применять которые существенно проще.

Для профессионалов-аналитиков, желающих не только пользоваться готовыми методиками анализа, но и реализовывать собственные методики, а также формировать аналитические отчеты, то для решения их задач подойдут программы АБФИ и Audit Expert

Что касается проведенного анализа по критериям масштабов предприятий и их финансовых возможностей, мы определили программные продукты, которые наилучшим образом подойдут для предприятий малого, среднего и крупного бизнеса:

1.Для предприятия малого бизнеса оптимальным соотношением цена-качество будет программный продукт 1-С предприятие, т.к. он обладает необходимыми параметрами для проведения анализа финансового состояния организации.

2.Для предприятия среднего масштаба оптимальный выбор по цене и функциональности, будет программный комплекс ИНЭК- Аналитик, т.к. существует полная серия программных продуктов фирмы ИНЭК, которые различаются спектром решаемых задач, следовательно, можно подобрать нужную программу для достижения поставленной цели.

3.Для крупного бизнеса в приоритете будет программный продукт «Audit Expert», т.к. это единственная программа, которая в полной мере охватывает весь спектр показателей для проведения финансового анализа. Несмотря на то, что цена высокая, «Audit Expert» позволяет максимально точно, быстро и эффективно достичь поставленной цели.

Список использованных источников

1. Компьютерные модели для финансового анализа, оценки инвестиционных проектов и финансового планирования // «Альт-Инвест» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ognelis.ru/files/catalog/products/altinvest/alt_invest_ru.pdf. (дата обращения: 13.04.18)

2. Козлов М. Обзор программных продуктов для расчета инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://articles.excelion.ru/science/info/58865855.html. (дата обращения: 13.04.18)
3. Обзор некоторых систем класса "Анализ финансового состояния предприятия" // Интерфейс Ltd [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.interface.ru/fset.asp?Url=/misc/afsp.htm. (дата обращения: 13.04.18)
4. Профессиональная система финансового анализа // Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.1-fin.ru/ (дата обращения: 13.04.18)
5. Хохлов А.Е. Автоматизированные системы бухгалтерского учета. Конспект лекций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ict.edu.ru/ft/005891/stup303.pdf (дата обращения: 13.04.18)
6. Шуремов Е. Инструменты финансового анализа – критерии выбора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/articles/finance/7.htm (дата обращения: 13.04.18)

Раздел 8. МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ: ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Авласенко А.Д., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Мельникова И.М.
Тверской Государственный Университет, Экономический факультет

1. **Рассмотрены и проанализированы общепринятые основные понятия и определения.**

Криптовалюта – это виртуальная (цифровая) валюта, содержащая в себе информацию (данные), которая используется участниками для оборота в целях проведения расчетов в Интернете. Она может обмениваться на товар, на другую цифровую валюту или же на реальные (фиатные) деньги. Криптовалюта появляется в результате деятельности по ее добыче, то есть – майнинга [5].

Майнинг – это деятельность по добыче виртуальной (цифровой) валюты. Заниматься майнингом в Сети может любой желающий, для этого необходимо иметь мощную вычислительную систему и специальное программное обеспечение [6].

Отличия криптовалюты от электронных денег заключаются в следующем:

1. Электронные деньги, в отличие от криптовалюты, представляют собой виртуальную версию реально существующей валюты;
2. Электронный вид – это одна из форм физического воплощения реально существующей валюты. Для того, чтобы обычные деньги появились в электронном виде, необходимо сначала физически внести их на счет через банк или платежный терминал.
3. Криптовалюта выпускается в Сети, никак не связана с какой-либо государственной системой и не имеет обеспечения.

2. **Рассмотрено регулирование оборота криптовалют в ряде стран Запада**

К примеру, ситуация в США свидетельствует о том, что государство рассматривает криптовалюту и операции с ними как имущество, то есть правительство рассматривает виртуальные валюты не как средства платежа, а как имущество, приравнивая их к ценным бумагам, например. Другие страны рассматривали криптовалюту не как имущество, а как платежное средство. В 2013 г. в Канаде считалось, что биткоин – это цифровой актив,

который используется как платежное средство. Но в 2018 году канадские регуляторы исходят из того, что цифровая валюта не является ни деньгами, ни валютой.

3. **Рассмотрено существующее регулирование оборота криптовалют в России**

Установлено, что российское законодательство еще не готово к взаимодействию с криптовалютами. В России на данный момент отсутствует регулирование криптовалюты в целом, не определен ее правовой статус, криптовалюта в России не является официальной валютой, из этого следует, что и платежным средством она тоже не является.

В целом в России поворотной датой можно назвать 10 октября 2017 года, когда Президент РФ Владимир Путин провел совещание по вопросу использования цифровых технологий в финансовой сфере и внедрения инновационных финансовых инструментов. Сделанные после совещания поручения Президента направлены на то, чтобы использовать преимущества, которые дают новые технологические решения в банковской сфере, расширять сферы применения блокчейна, которые достаточно разнообразны, придать информации, хранящейся в блокчейне, такую же юридическую силу, какую имеет информация, хранимая в других формах, а также на то, чтобы обсудить вопрос о национальной цифровой валюте, возможно, основанной на блокчейне.

4. **Рассмотрены новые законопроекты, внесенные в Госдуму РФ, направленные на законодательное закрепление в российском правовом поле базовых понятий цифрового права**

26 марта 2018 года в Госдуму внесен законопроект «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации», разработанный В.В. Володиным и П.В. Крашенинниковым [3].

Проект вводит в гражданское законодательство базовое понятие «цифровое право» (вместо термина «токен», который изначально обозначает устройство для идентификации, а сейчас стал использоваться в IT-лексиконе для обозначения шифров, владение которыми дает в сети определенные возможности).

Сущность «цифрового права» близка к сущности ценной бумаги, поэтому под таким правом предлагается понимать совокупность электронных данных (цифровой код, обозначение), которая удостоверяет права на объекты гражданских прав (пункт 1 новой статьи 141 ГК).

Проект вводит понятие «цифровые деньги» (в обиходе - «криптовалюта») и закрепляет главное правило - законным средством платежа они не являются.

Минфин считает, что сделки с криптовалютами будет разрешено проводить исключительно на бирже. Обязательным элементом системы

должна стать идентификация лиц, занятых в сфере криптовалют и регулирование площадок, использующихся для обмена криптовалют.

20 марта 2018 г. в Госдуму внесен проект федерального закона № 419059-7 «О цифровых финансовых активах». Проект внесен депутатами Государственной Думы А.Г. Аксаковым, И.Б. Дивинским, О.А. Николаевым, членом Совета Федерации Н.А. Журавлевым. [2]

Целями законопроекта является законодательное закрепление в российском правовом поле определений наиболее широко распространенных в настоящее время финансовых активов, создаваемых и/или выпускаемых с использованием цифровых финансовых технологий, к которым законопроект относит распределенный реестр цифровых транзакций, а также создание правовых условий для привлечения российскими юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями инвестиций путем выпуска токенов, являющихся одним из видов цифровых финансовых активов.

Законопроект «О цифровых финансовых активах», выводящий цифровые валюты в российское правовое поле, признает майнинг видом предпринимательской деятельности, а криптовалюты и токены — имуществом, но не платежным средством.

Майнинг считается предпринимательской деятельностью, если майнер три месяца подряд превышал установленную квоту по потреблению энергии.

5. **Сделан итоговый вывод о том, что Россия в ближайшем будущем будет законодательно регулировать выпуск токенов, регистрацию майнеров и статус криптовалют.**

На международном рынке криптовалюты ситуация настолько динамична, что буквально ежедневно можно ожидать каких-либо исторических событий.

Главная тенденция - государства уже пытаются регулировать этот рынок, так как в противном случае существует опасность потери контроля над ситуацией. Вопрос регулирования криптовалюты в России стоит, как никогда, остро. Регулировать криптомонеты сложно, но нужно, иначе их наличие неблагоприятно скажется на экономике страны.

Сейчас делать прогноз трудно, но анализ имеющихся документов говорит о том, что, скорее всего, не будет вмешательства государства в те области работы с криптоденьгами, что находятся исключительно в виртуальной области. Намного эффективнее контролировать точки входа и выхода криптовалюты. Соответствующие нормативно-правовые акты должны быть приняты в 2018 году.

Список использованных источников

1. Сайт государственной думы [Электронный ресурс]: Государственная дума. - URL: www.duma.gov.ru/ (дата обращения 02.04.2018)

2. Проект федерального закона «О цифровых финансовых активах» [Электронный ресурс]: Государственная дума. - URL: http://www.duma.gov.ru/news/26526/ (дата обращения 02.04.2018)
3. Законопроект «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Государственная дума. - URL: http://www.duma.gov.ru/news/26563/ (дата обращения 02.04.2018)
4. Как в России будут регулировать криптовалюты // Финансовая газета от 05 Марта 2018 [Электронный ресурс]: Финансовая газета. - URL: http://fingazeta.ru/technologies/technology/446957/ (дата обращения 01.04.2018)
5. Понятие криптовалюты [Электронный ресурс]: Википедия. - URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта (дата обращения 01.04.2018)
6. Понятие майнинга [Электронный ресурс]: Википедия. - URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Майнинг (дата обращения 01.04.2018)

ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ

Айрапетян А.А., Барышникова А.О., Фадеева А.С., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Пальцева Г.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В «Методологических положениях по статистике» отмечены социально-экономические индикаторы, применяемые национальной статистической службой в оценке уровня жизни населения. Среди социальных индикаторов в первую очередь следует выделить показатели долголетия и здоровья.

Повышение культуры населения в области здоровья, здорового образа жизни рассматривается как понятие комплексное, включающее знания о принципах, обеспечивающих сохранение здоровья, владение навыками сохранения и укрепления своего здоровья, ценностное отношение к здоровью и готовность действовать на основе такой жизненной позиции.

В 2008 г. впервые в отечественной практике Росстатом совместно с Минздравсоцразвития России, Росспортом, Институтом социальных исследований было проведено выборочное обследование населения РФ связанное с оценкой здоровья и отношением к здоровью как ценности. Основной целью данного исследования была проверка уровня «культуры здоровья» и гипотезы о двойственном отношении основной массы россиян к своему здоровью и поведенческим факторам его обеспечения [2]. Результаты обследования показали, что большинство людей относятся к своему здоровью как к сравнительно легко «возобновляемому ресурсу», не приучено постоянно думать о его состоянии и заботиться о нем практически. Понимая важность здоровья, полезность занятий физической культурой, пагубность курения, употребления алкоголя и т.д.,

большинство людей в реальной жизни пренебрегают возможностями сохранения здоровья и рисками его потери.

Отношение россиян к своему здоровью выявляется с помощью самооценок его состояния. Как видно из табл. 1, состояние своего здоровья очень хорошим и хорошим считают 43,0 % обследованных, удовлетворительным - 47,0%, плохим и очень плохим – 9,9 %, затруднились определить – 0,1 %. Заметно разнятся самооценки состояния здоровья в разных возрастных группах.

Таблица 1

Оценка состояния своего здоровья лицами в возрасте 15 и более в 2016 году (в процентах) [1]

	Все респон-денты	в том числе в возрасте, лет								
		15 - 19	20 - 24	25 - 29	30 -34	35 - 44	45 - 54	55 - 59	60 – 69	70 и более
Лица в возрасте 15 лет и более – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе оценили состояние своего здоровья										
очень хорошее	4,4	15,5	13,7	8,9	6,6	4,3	1,9	0,9	0,5	0,3
хорошее	38,6	66,8	66,8	66,2	61,9	51,7	35,1	18,5	9,4	2,4
удовлетворительное	47,0	16,4	18,1	23,5	29,8	41,3	57,5	70,4	71,8	52,7
плохое	8,9	1,0	1,2	1,2	1,4	2,4	5,0	9,2	16,9	38,9
очень плохое	1,0	0,3	0,1	0,2	0,1	0,3	0,5	0,8	1,3	5,4
не определено	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2

Также на оценку состояния своего здоровья значительную роль оказывает уровень доходов: в высокодоходных группах считают свое здоровье плохим и очень плохим 5,5%, в группах со средними доходами - 13,8%, в группах с низкими доходами - 27,9% [2].

На процентное распределение самооценок здоровья влияет гендерный признак и место проживания. Так 49,1 % мужчин считают свое здоровье очень хорошим и хорошим, тогда как только 37,4 % женщин считают свое здоровье очень хорошим и хорошим. Среди городских жителей доля лиц, оценивающих свое здоровье как хорошее и очень хорошее составляет 44,1 %, среди сельских жителей - 39,7 % [1].

Понятно, что самооценки здоровья основываются на наличии заболеваний. Существование различий по показателю заболеваемости у населения с разным уровнем доходов показано в табл. 2.

Таблица 2

Заболеваемость в группах с разным уровнем доходов (в процентах) *

Заболевания	Всего	В том числе по уровню доходов		
		высокий	средний	низкий
Остеохондроз	32,2	27,2	36,6	45,6
Гипертоническая болезнь и/или ишемическая болезнь сердца	27,0	21,5	32,2	41,2
Артрит	10,5	7,1	12,9	21,2
Холецистит	10,0	7,6	13,4	12,8
Бронхит	8,9	6,9	9,2	20,8
Патология щитовидной железы	7,5	6,5	8,5	10,6

Язва желудка и/или двенадцатиперстной кишки	6,7	5,0	8,5	8,4
Мочекаменная болезнь	5,8	4,6	7,2	7,5
Диабет	3,4	1,4	5,3	7,5
Астма	2,5	1,2	2,7	7,5
Другие заболевания	17,6	14,7	20,0	23,9
Нет никаких недомоганий (болезней)	25,5	32,9	17,3	15,9
Затрудняюсь ответить	7,3	7,2	6,3	4,9

*Составлено по данным [2]

Как видно из табл. 2, в группе населения с низким уровнем доходов наиболее характерными являются заболевания опорно-двигательного аппарата и системы кровообращения. У лиц с высокими доходами на отсутствие заболеваний указали 32,9 % опрошенных. Данные таблицы 2 подтверждают наличие связи между состоянием здоровья и компонентами качества жизни, такими как уровень доходов, отношение к собственному здоровью (пассивный образ жизни и наличие вредных привычек) как элементу общей культуры. В табл. 3 приведена структура расходов на оплату услуг в разных социальных группах.

Таблица 3

Денежные расходы домашних хозяйств на платные услуги в области здравоохранения и отдыха в 2016 г. (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в среднем на одного члена домашнего хозяйства; проценты) *

	Расходы на оплату услуг - всего	из них			
		на медицинские услуги	на санаторно-оздоровительные услуги	на услуги в области физкультуры и спорта	на услуги по организации отдыха и культурных мероприятий
Все домашние хозяйства	100	4,9	0,5	1,6	11,7
домашние хозяйства по 20-процентным группам обследуемого населения:					
первая (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	100	1,6	0,03	0,6	4,0
вторая	100	2,5	0,1	0,9	5,1
третья	100	3,5	0,2	1,0	7,0
четвертая	100	4,8	0,4	2,2	11,5
пятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	100	6,8	0,8	1,8	17,0

*Составлено по данным [1]

В заключении необходимо подчеркнуть, что здоровье выступает как синтетический индикатор качества и уровня жизни. В Уставе ВОЗ подчеркивается, что «здоровье - это состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов». Потребность в здоровье носит всеобщий характер. Важным показателем здоровья как элемента качества жизни является

уровень самодетерминации поведения, то есть ответственного отношения к сохранению и поддержанию своего здоровья. Охрана собственного здоровья - это непосредственная обязанность каждого, он не вправе перекладывать ее на окружающих.

Список использованных источников

1. Здравоохранение в России - 2017 г. [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_34/Main.htm (дата обращения 2.04.18)
2. Краткие итоги выборочного обследования «Влияние поведенческих факторов на состояние здоровья населения» [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/2008/demo/zdr08.htm (дата обращения 2.04.18)

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРАН

Бобовская Е.Н., бакалавриат, 2 курс
Научный руководитель: к.э.н., доцент Пальцева Г.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В отчете Всемирного экономического форума, который эксперты задались вопросом: насколько объективно определять «здоровье экономики» лишь по показателю роста валового внутреннего продукта, который скрывает на самом деле имеющиеся острые проблемы, в том числе и неравенство[1]. В отчете WEF недвусмысленно говорится, что ВВП – недостаточный показатель экономических достижений. Как альтернатива была предложена новая система оценки экономического развития стран, которую назвали индексом (рейтингом) инклюзивного развития (Inclusive Development Index). Он составляется второй год подряд, оценивает 107 стран по критериям роста, справедливости и устойчивости. Уровень инклюзивного развития стран определяется на основе специального коэффициента. Этот коэффициент рассчитывается отдельно для развитых стран и стран с переходной экономикой. При расчете этого индекса учитывается не только рост доходов на душу населения, но также и 11 других параметров, которые характеризуют уровень жизни в стране, эффективность борьбы с бедностью, характер распределения доходов между различными слоями населения.

Первая группа параметров: Рост и развитие:

- ВВП на душу населения (доллары США в величинах 2010 года)
- производительность труда - ВВП на одного работника (доллары США)
- ожидаемая продолжительность здоровой жизни (годы)
- занятость населения (указывается в процентах)

Вторая группа параметров: Инклюзивность

• коэффициент расслоения общества по доходам (0–полное равенство,

100–полное неравенство)

• уровень бедности

• коэффициент расслоения общества по распределению богатства(0–полное равенство, 100–полное неравенство)

• медианный доход (показатель, основанный на покупательной способности, это уровень дохода, делящий совокупность населения на две равные части: половина населения имеет среднедушевой доход ниже медианного, другая половина – доход выше медианного).

Третья группа параметров: Преемственность поколений и устойчивость развития

• скорректированные чистые сбережения (рассчитываются по схеме: запасы природных богатств плюс расходы на образование и минус потребление ресурсов, истощение запасов энергии, ущерб от выбросов, указываются в процентах от валового национального продукта);

• парниковая интенсивность ВВП (показатель выброса CO_2 за каждый доллар валового внутреннего продукта, который производит экономика страны)

• государственный долг (в процентах от ВВП)

• коэффициент демографической нагрузки (соотношение граждан-иждевенцев в возрасте от 0 до 15 и старше 64 лет на общее количество трудоспособного населения)

Индекс рассчитывается как среднее арифметическое из индексов каждой группы, которые, в свою очередь, являются средней геометрической из входящих в каждую группу коэффициентов.

В табл. 1 показана сравнительная характеристика рейтинга ведущих экономик (стран) исходя из разных критериев оценки за 2017 год. Здесь учтены классический показатель ВВП, ВВП на душу населения и IDI [2]. Мы видим, как сильно разнятся данные показатели.

Таблица 1

Рейтинг ведущих экономик (стран) за 2017 год

Рейтинг (ранги)			Страна	Уровень IDI	Среднегодовой темп прироста IDI за 5 лет
Место по IDI	ВВП на душу населения, долл США	ВВП, долл США			
1	3	30	Norway	6,08	- 0,77
2	6	108	Iceland	6,07	12,58
3	1	71	Luxembourg	6,07	0,15
4	2	19	Switzerland	6,05	1,92
5	9	36	Denmark	5,81	4,76
6	11	22	Sweden	5,76	0,48

7	14	17	Netherlands	5,61	0,43
8	8	40	Ireland	5,44	9,28
9	13	14	Australia	5,36	0,46
10	15	29	Austria	5,35	-0,17
11	17	43	Finland	5,33	- 2,92
12	19	4	Germany	5.27	1,72
13	23	51	New Zealand	5.25	1,04
14	21	25	Belgium	5,14	0,24
15	44	48	Czech Republic	5,09	2,88
16	31	11	Korea, Rep.	5,09	2,20
17	20	10	Canada	5,06	0,29
18	22	6	France	5,05	- 0,55
19	38	84	Slovenia	4,93	- 2,39
20	46	61	Slovak Republic	4,90	1,49
21	18	5	United Kingdom	4,89	0,42
22	41	102	Estonia	4,74	1,77
23	7	1	United States	4,60	1,62
24	25	3	Japan	4,53	1,14
25	24	35	Israel	4,51	3,57
26	29	12	Spain	4,40	- 2,12
27	27	8	Italy	4,31	- 1,69
28	39	45	Portugal	3,97	- 1,42
29	42	46	Greece	3,70	- 1,69
45	72	13	Russian Federation	4.20	0,48

Россия по инклюзивности (19-е место среди развивающихся стран) находится ниже, чем по ВВП (13-е место), и имеет положительные тенденции к развитию. У нас неплохие показатели продолжительности жизни (70,91 года), низкий уровень бедности (0,3%), высокий показатель занятости (59,7%). Однако в России наблюдается большое расслоение в доходах (43,9%), а также высокий парниковый эффект (213,5).

Индекс инклюзивного развития слишком идеализирован с точки зрения социальных аспектов. Однако он нужен, чтобы показать, как обманчиво может выглядеть успех, измеряемый только по производственной мощности государства. Акцент на концепцию инклюзивного роста при поиске адекватных оценок социально-экономического развития можно считать оправданным с позиции ключевых вызовов, которые стоят перед современной цивилизацией.

Список использованных источников

1. Индекс инклюзивного развития 2018: Всемирный экономический форум в Давосе [Электронный ресурс] // http://www.econominews.ru/mirovaja-jekonomika/524-indeks-inkljuzivnogo-razvitija-2018-vsemirnyjj.html

2. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights [Электронный ресурс] // http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТ СЕТИ DARKNET

Бурцев М.Ю., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. ф.-м. н., доцент Крылов Ю.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Darknet — это анонимные сети, где данные передаются по каналам, защищенным от сторонних пользователей с помощью особых методик шифрования и децентрализации.

Термин «даркнет» появился в 70-х годах прошлого столетия и в целях безопасности использовался для обозначения сетей, изолированных от ARPANET, которая впоследствии эволюционировала в Интернет. Даркнет мог получать данные от ARPANET, но имел такие адреса, которые не появлялись в списках сетей и не отвечали на запросы извне[1].

Для доступа в Darknet используется браузер Tor (TheOnionRouter) – система так называемой луковой маршрутизации, позволяющая устанавливать анонимное соединение. Браузер Tor был создан в 2001 году в «Центре высокопроизводительных вычислительных систем» исследовательской лаборатории Военно-морских сил США в рамках проекта FreeHaven совместно с DARPA по федеральному заказу для обработки секретной информации[2][3].

С 30 июля 2018 года в России официально запрещен Tor и другие анонимные браузеры (Федеральный закон от 29.07.2017 № 276-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации") [4].

Как же устроен теневой интернет. Рассмотрим на примере айсберга. Его верхушка – «The surface web» - это видимая, доступная и индексируемая часть интернета с помощью Google, Yandex, Yahho. Далее идёт «The deep web» - это доступная, но не индексируемая часть интернета поисковыми системами Google и другими. В самом низу находится «The dark web» или его называют Darknet – это часть интернета, которая не доступна для большинства пользователей и не индексируется поисковыми системами, такими как Google, Yahoo и так далее. К сожалению, большая часть киберпреступлений организуется именно в Darknet[5].

Основные социальные проблемы от сети Darknet:

1. Беспрепятственная покупка товаров, запрещённых законом (запрещённые вещества, оружие и прочее)

2. Обход государственных запретов (если вы хотите попасть в Darknet, то вам нужно использовать анонимные браузеры или VPN сервисы – а это уже как минимум является нарушением Российского законодательства)

3. Угроза терроризма (беспрепятственное общение террористов по всему миру)

4. Мошеннические действия с личными данными

Основные экономические проблемы от сети Darknet:

1. Теневая экономика (уход от оплаты пошлин и налогов)

2. Киберпреступность (она занимает особое место в Darknet. В данной сети преступники имеют возможность спокойно общаться и строить планы, а также обмениваться ценной для них информацией и кооперироваться в группы)

3. Фальшивомонетничество (возможность покупки фальшивых денежных купюр)

4. Кража личных данных (данные ваших кредитных карт могут быть украдены, и вы можете потерять все свои накопления)

5. 80 % магазинов в данной сети являются обманом, и, когда они получат свои деньги – просто исчезнут.

Как мы уже поняли, что киберпреступность занимает одно из ведущих мест в Darkenet.

Вследствие этого я решил провести анализ потерь в банковской сфере из-за киберпреступности и пришёл к следующим данным:

1. $600 млрд. – потери от киберпреступности в банковской сфере в 2017 году[6].

2. $951 млн. – попытка хищения посредством взлома SWIFT в феврале 2016 года[7].

3. $81 млн. – украдено со счетов ЦБ Бангладеш 8 февраля 2016 года[8].

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что Даркнет несомненно наносит вред различным сферам деятельности человека, таких как: экономика, национальная безопасность, политика, социальная стабильность и т.п. Как показывает опыт, бороться с данной сетью возможно, но очень сложно.

И вообще, бороться нужно не с сетью, а с людьми, которые используют её в своих противоправных действиях.

Также не стоит думать, что вы находитесь в полной анонимности. Уже давно многие службы имеют доступ ко всем анонимным браузерам и нередки случаи, когда людей вычисляли даже тогда, когда они сидели через анонимные браузеры.

Список использованных источников

1. Новиков Игорь. История Darknet и семь заблуждений о ней [Электронный ресурс]. Портал itWord. URL: http://www.it-world.ru/tech/science/133437.html (дата обращения 19.03.2018).

2. Виноградов Андрей. Обратная сторона Сети [Электронный ресурс]. Деловой еженедельник «Профиль». URL: http://www.profile.ru/obsch/item/120327-obratnaya-storona-seti (дата обращения 19.03.2018).

3. Официальный сайт браузера Tor [Электронный ресурс]. URL: https://www.torproject.org/ (дата обращения 19.03.2018).

4. Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. Федеральный закон от 29.07.2017 № 276-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201707300002?index=0&rangeSize=1 (дата обращения 19.03.2018).
5. Ющук Е.Л. Невидимый Интернет. Фрагмент книги "Интернет-разведка. Руководство к действию" [Электронный ресурс]. URL: http://ci-razvedka.ru/Invisible_Web.html (дата обращения 21.03.2018).
6. Lynette Lau. Киберпреступность в 2017 году стоила миру $600 млрд. Телеканал CNBC. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cnbc.com/2018/02/22/cybercrime-pandemic-may-have-cost-the-world-600-billion-last-year.html (дата обращения 28.03.2018).
7. Лебедев Павел. Хакеры взломали SWIFT. Украдены десятки миллионов долларов. Издание CNEWS. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cnews.ru/news/top/2016-04-25_hakery_vzlomali_swift (дата обращения 28.03.2018).
8. Кондрашова Наталья. WSJ рассказала о подозрении КНДР в краже $81 млн со счета ЦБ Бангладеш. Издание РБК. [Электронный ресурс]. URL: https://www.rbc.ru/politics/23/03/2017/58d331c39a79475c6377b332 (дата обращения 28.03.2018).

СРЕДНИЕ ВЕЛИЧИНЫ В АНАЛИЗЕ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Лапкин К.Ю., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Пальцева Г.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В условиях рыночной экономики кредитная политика направлена либо на стимулирование кредита (кредитная экспансия), либо на его ограничение (кредитная рестрикция). При регулировании кредитования банк может изменять объем кредитов, уровень процентных ставок, рынок ссудных капиталов.

В процессе анализа кредитной деятельности банков исчисляются средние величины: средний размер ссуды и средний срок ссуды [1, с. 156].

Так как средних очень много, возникает вопрос, чем же руководствоваться при выборе формулы в каждом конкретном случае? Поэтому весь ход рассуждений и вычислений при выборе формулы средней разбивается на отдельные этапы:

первый – формулировка цели, для достижения которой вычисляется средняя и определяющий показатель, т.е. обобщающий показатель совокупности, от которого зависит величина средней;

второй – нахождение математического выражения для определяющего показателя;

третий – составление уравнения средней посредством замены индивидуальных значений средними величинами;

четвертый – нахождение конкретной формулы, соответствующей искомой средней.

В принципе, средняя исчисляется как отношение объема признака к числу единиц, обладающих этим признаком

Допустим, что неизвестно, по какой формуле следует вычислять средний размер ссуды. Средний размер ссуды связан с суммой начисленных процентных денег (рубле-месяцев размера кредита). Вычисление средней должно быть в полном соответствии с этой величиной. Размер кредита в рубле-месяцах является определяющим показателем, от которого зависит величина средней. Выразим сумме начисленных процентных денег (в рубле-месяцах) математически. Для этого нужно взять каждое отдельное значение ссуды k_i и умножить продолжительность ссуды t_i (с таким же размером ссуды). В этом случае определяющий показатель имеет вид $\sum k_i t_i$, а уравнение средней будет $\sum k_i t_i = \sum \bar{k} t_i$. Следовательно, в данном случае нужно применить формулу средней арифметической. Средняя арифметическая является наиболее распространенной в статистике. Она применяется в форме простой средней и взвешенной средней. Исходной, определяющей формой служит простая средняя.

Таким образом, средний размер ссуды исчисляется как средняя арифметическая из размеров отдельных ссуд, взвешенных по срокам, на которые они выданы:

$$\bar{k} = \frac{\sum k_i t_i}{\sum t_i}$$ или расчет можно выполнять используя типичный, характерный для данного банка размер кредита $\bar{k} = \frac{\sum \bar{k}_i t_i}{\sum t_i}$,

где $\bar{k}$ - средний размер ссуд; k_i - размер каждой ссуды; t_i - срок, на который выдана каждая ссуда.

Средний срок пользования ссудой также рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной, причем весами здесь служат размеры выданных ссуд: $\bar{t} = \frac{\sum k_i t_i}{\sum k_i}$. т.е. средний срок выданного кредита – это средняя арифметическая взвешенная из сроков всех ссуд, взвешенных по их размерам, если ссуды выданы из одной и той же процентной ставки. Или общий средний срок для всего банка может быть получен из частных средних сроков выдачи кредита у его отдельных заемщиков и взвешиванием этих средних по суммам размеров ссуд приходящихся на каждого заемщика:

$$\bar{t} = \frac{\sum \bar{t}_i k_i}{\sum k_i}.$$

Исходя из вышеизложенного можно отметить, что при вычислении обеих средних происходит перераспределение одной и той же величины суммы рубле-месяцев: один раз – между всеми месяцами выданного кредита; другой – между всеми выданными в ссуду рублями [2].

По банковским операциям устанавливаются процентные ставки. При расчете средних процентных ставок используются различные формы средних [1, с. 160-163]:

Средняя арифметическая простая: $\bar{r} = \frac{\sum r_i}{n}$,

где r - процентная ставка; n - число выданных кредитов.

Средняя арифметическая взвешенная: $\bar{r} = \frac{\sum r_i k_i}{\sum k_i}$,

где k - размер кредита.

Средняя гармоническая взвешенная при наличии размера процентных ставок по каждому кредиту и сумме начисленных процентных денег(если данные о размере выданных кредитов отсутствуют): $\bar{r} = \frac{\sum r_i k_i}{\sum \frac{r_i k_i}{r_i}}$,

где $r_i k_i$ — сумма начисленных процентных денег.

При определении средней процентной ставки за период также используется формула средней арифметической взвешенной: $\bar{r} = \frac{\sum r_i t_i}{\sum t_i}$,

где r_i- ставка процентов за период времени; t_i- продолжительность периода начисления процентов.

С помощью средних проводится много аналитических исследований. В этом случае можно использовать дважды взвешенную арифметическую среднюю. Так, если всю совокупность выданных кредитов распределить на группы по одинаковым размерам процентных ставок, то для определения средней процентной ставки можно использовать формулу: $\bar{r} = \frac{\sum r_i k_i d_i}{\sum k_i d_i}$,

где k_i - размер кредита; r_i - процентная ставка, d_i - удельный вес количества кредитов, имеющих одинаковую процентную ставку в общем количестве выданных кредитов с одинаковыми сроками.

Среднюю процентную ставку можно определить по следующей формуле:

$$\bar{r} = \frac{\sum r_i k_i t_i}{\sum k_i t_i},$$

где r_i - годовая процентная ставка каждого кредита; t_i - срок кредита (в годах); k_i - размер кредита.

Таким образом, в практической работе банков средние показатели анализа кредитной деятельности как правило вычисляются по формуле средней арифметической взвешенной, т.е. как однократно взвешенные средние, даже если процентные ставки, сроки предоставления и объемы отдельных ссуд не одинаковы. При таком методе вычисления средних существуют риски неполного учета всех факторов, влияющих на показатели кредитной деятельности банков, так как во внимание принимается общий объем в рубле-днях, а не величина процентного дохода в проценто-рубле-днях кредитной работы [2]. Следовательно, традиционный подход к расчету средних величин может привести к неверным выводам при сравнении деятельности различных банков, а также при анализе динамики аналогичных показателей отдельного банка, особенно средних процентных ставок.

Список использованных источников

1. Дашинская Н.П. Финансово-банковская статистика: учеб. пособие / Н.П. Дашинская. - Минск: Изд.центр БГУ, 2007. - 318 с.
2. Шмойлова Р.А., Платонова Т.Е. Методология расчета средних величин в анализе кредитной деятельности коммерческих банков: Вопросы статистики. Научно-информационный журнал. – 2015. №9. - С.67-72.

ФОРМА ДОСУГА КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

Мазеина Е.В., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Пальцева Г.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Важность свободного времени в повседневной жизни человека трудно переоценить. Так, Аристотель считал досуг счастьем, а Шопенгауэр – венцом человеческого существования. [1, с. 63].

Сокращение рабочего и, соответственно, увеличение свободного времени является одним из показателей факторов роста уровня жизни. Показатель свободного времени входит в систему показателей уровня жизни населения, разработанную Статистической комиссией в 1978 г.

В исследованиях, рассматривающих досуг, отмечается наличие связи между стилем жизни и социальным статусом, социальным классом, гендерными различиями, возрастом, образованием, уровнем культуры, территориальным фактором. Также важен уровень дохода, который проявляет различия в доступе к публичным досуговым практикам. [2, с. 195-196]

Несмотря на важность досуга у большинства жителей России личное свободное время сегодня приносится в жертву работе. Так, опрос,

проведенный Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в 2010 г., выявил, что недостаток времени для проведения досуга испытывают 62 % респондентов. В большей степени это обеспеченные люди в возрасте от 25 до 45 лет, проживающие в мегаполисах и в крупных городах. Достаточное количество свободного времени есть только у 36 % россиян. В первую очередь это пожилые, малообразованные и малообеспеченные люди. [3, с. 232]

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики [4], расходы на организацию отдыха и культурные мероприятия занимают пятое место в структуре потребительских расходов россиян (6,7 %) и превышают траты на предметы домашнего обихода, бытовую технику, здравоохранение, связь, гостиницы, кафе и рестораны, алкогольные напитки и табачные изделия. При этом по сравнению с 2001 г. расходы на организацию свободного времени в 2016 г. увеличились на 2 %.

Данные опроса показывают, что самым распространенным видом досуга для россиян является просмотр телепередач и слушание радио – свободное время посвящают этому 78 % опрошенных. Вторая распространенная досуговая альтернатива – занятие хозяйством, детьми, дачей (59 %). Самые непопулярные формы досуга – общественная и политическая деятельность, посещение кружков и клубов по интересам. [1, с. 64-65]

Безусловно, выбор формы досуга во многом диктуется материальными возможностями человека. Так, по данным Росстата, больше половины респондентов (59,9 %) хотели бы приобрести услуги по организации отдыха, но не могут из-за недостатка финансовых средств, и только 29,7 % опрошенных не испытывают потребности в их приобретении [4].

Тем не менее, данные Федеральной службы государственной статистики [4] показывают, что индексы потребительских цен на услуги организаций культуры, экскурсионные и санаторно-оздоровительные услуги имеют тенденцию к снижению. И как следствие – наблюдается увеличение расходов домашних хозяйств именно на эти формы досуга.

Важное место в исследовании свободного времени россиян имеет изучение досуговых практик молодежи, т. к. молодое поколение, являясь важнейшим стратегическим ресурсом общества, играет важную роль в экономических, социальных, политических и культурных процессах.

Нами было проведено анкетирование среди студентов 1 и 2 курсов Института экономики и управления ТвГУ с целью определения их социального портрета. Выборка составила 71 человек. Результаты показали, что наиболее популярными видами занятий у студентов ТвГУ являются общение с друзьями, прослушивание музыки или радио, занятия за компьютером (рис. 1).

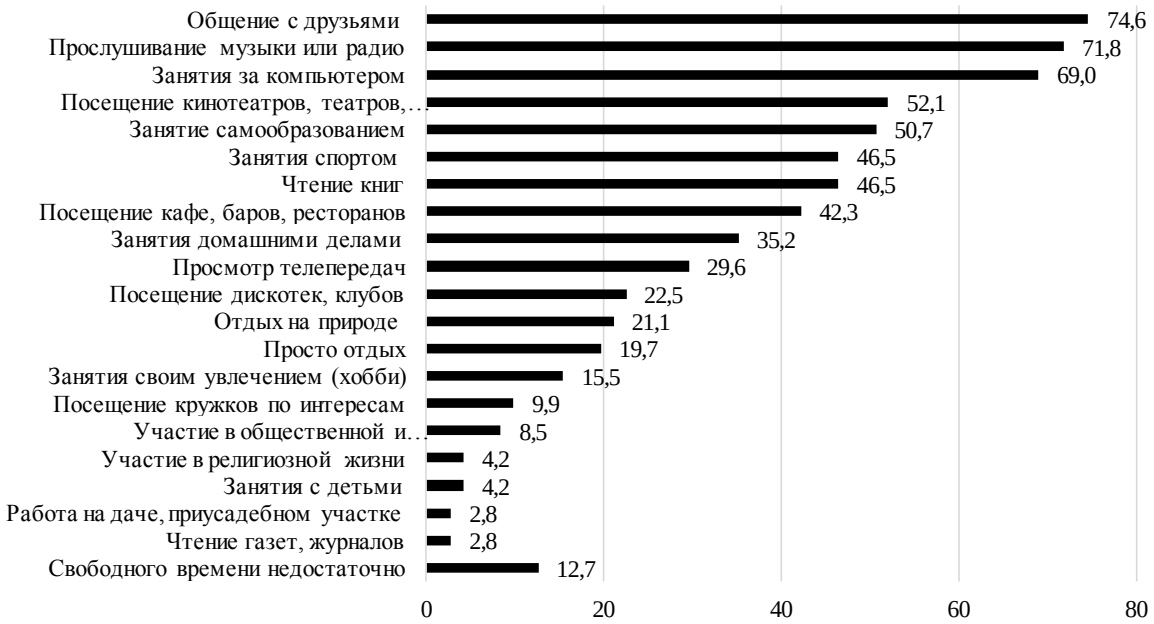


Рис. 1. Основные виды занятий в свободное время у студентов 1-2 курсов Института экономики и управления ТвГУ (в процентах)

Анализ данных выявил следующие особенности свободного времени студентов ТвГУ:

- разнообразие форм досуга,
- использование свободного времени преимущественно в личных интересах и неактивное участие в общественной и политической жизни,
- непопулярность просмотра телепередач в свободное время и вытеснение телевизора компьютером и Интернетом,
- стремление студентов углублять свои знания помимо учебы в университете, заниматься самообразованием и читать книги,
- высокое значение и ценность спорта.

В заключение необходимо отметить, что форма досуга, являясь индикатором социального неравенства, зависит от многих факторов: от жизненной позиции человека в целом (лидируют в основном виды пассивного отдыха, такие как просмотр телевизора и прослушивание радио, «ничегонеделание», общение с друзьями), от принадлежности к той или иной социальной группе, пола, возраста, образования, уровня культуры, места проживания и наконец, что немаловажно, от материального положения.

Изучение свободного времени – важная и ответственная задача статистики, как науки. На основе результатов исследований структуры досуга строятся выводы о качестве жизни всего населения страны.

Список использованных источников

1. Арямова Т. В. Занятия россиян в свободное время // Вестник ТИУиЭ. - 2014. - №1 (19). - С. 63-67.

2. Корсунова В. И. Публичные досуговые практики в России: статусные различия и структурные особенности // Мониторинг. - 2017. - №5 (141). - С. 194-213.
3. Нуксунова А. М. Досуговое поведение россиян // Мониторинг общественного мнения. - 2010. - №4 (98). - С. 231-246.
4. Социальное положение и уровень жизни населения России [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. - URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138698314188 (дата обращения 5.03.18)

ИНВЕСТИЦИИ В СОЦИАЛЬНЫЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ «УМНЫХ ГОРОДОВ»

Попсуй С.В., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. ф.-м. н., доцент Крылов Ю.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В последнее время активно наблюдается процесс урбанизации, что продолжится по прогнозам еще в нескольких следующих десятилетиях. Это причина многих проблем: сложности в сфере утилизации отходов жизнедеятельности людей, нехватка ресурсов, пробки на дорогах - загрязнение воздуха, опасности для здоровья жителей и неадекватные, разрушающиеся и стареющие городские инфраструктуры являются одними из наиболее основных технических, физических и материальных проблем [1].

Экономика требует увеличивать объем производства, следовательно, и добычу ресурсов. Последствия этого– загрязнения окружающей среды и изменения климата. Это накладывается на урбанизацию и сопровождается резким ростом числа городских заболеваний, уже свершившимся перегревом городов и грядущими потерями источников воды и затоплениями [2].

Другой комплекс проблем является социальным и организационным. Один из способов решения вышеперечисленных проблем – создание «умных городов»: "Город станет умным, когда инвестиции в человеческий и социальный капитал и в традиционную (транспортную) и современную (ИКТ) инфраструктуру связи питают устойчивый экономический рост и высокое качество жизни. Эти инвестиции должны поддерживаться мудрым управлением природными ресурсами путем руководства городом» [3].

Сотрудники консалтинговое агентства Navigant Research выделяют пять основных составляющих «умного» города [4]:

1. Smart Energy — проекты в областях энергопоставки и энергосбережения. Во многих городах мира инвестируется проект управления спросом на электроэнергию — Demand Response, она позволяет снижать потребление электроэнергии в периоды высокой нагрузки.

2. Smart Water — управление водными ресурсами: модернизация водных систем, мониторинг потребления, системы экологической безопасности и управление наводнениями. В марте 2017 года компании Huawei, Shenzhen Water и China Telecom проинвестировали первый в мире проект Smart Water, который позволяет анализировать схемы потребления, избегать утечек, повышает эффективность циркуляции воды и оптимизирует использование ресурсов.

3. Smart Buildings — занимается сферой строительства зданий, в которых все инженерные и информационные системы интегрированы в единую систему управления (BMS — building management system) Инвестирования в данный проект позволяют, например, управление мощностью работы вентиляционной установки в зависимости от температуры, количества людей в помещении и качества воздуха, автоматический переход в энергосберегающий режим при отсутствии в здании людей и так далее.

4. Smart Government — использование информационных технологий для предоставления государственных услуг широкому кругу лиц и оптимизации работы различных департаментов. [5]

5. Smart Transportation — интеллектуальные транспортные и логистические системы: мониторинг и управление трафиком, оплата дорожных сборов, реагирование на чрезвычайные ситуации, интеллектуальная парковка и интегрированное управление светофором, построение «умных» сетей логистики.

- *Hyperloop One проект* скоростного вакуумного поезда, по данным CrunchBase, привлек инвестиций на сумму более $141 млн. Ожидается, что в 2020 году он будет протестирован на грузоперевозках. Обслуживание пассажиров начнется в 2022 году.

- *Система SCATS* изменяет длительность сигналов светофоров в зависимости от плотности потока на дороге. По данным властей штата Новый Южный Уэльс, инвестиции в проект позволили сократить пробки – на 40%, количество сжигаемого в Сиднее топлива упало на 12%, соответственно, на 7% сократился объем выхлопных газов.

- *Система BigBelly* определяет, в каких районах города мусор скапливается быстрее и больше: меньше тратится топлива на объезд территорий. Инвестиции в данный проект позволили снизить уровень вредных выбросов, снизить затраты, избавиться от вредителей, улучшить состояние общественного пространства.

- *Системы Tube logistics* — трубопроводные или туннельные перевозки. Стартап привлёк около $25 млн инвестиций. По прогнозам DHL, проекты этого сектора будут реализованы в ближайшие пять лет или немногим позже. Ориентированы системы на разные секторы: b2b, b2c и p2p. [6].

Список использованных источников
1. Виноградова М.Г., Медведев А.Г., Артемьев А.А. Некоторые экологические проблемы г. Твери, связанные с загрязнением почвы токсичными веществами. Современные проблемы науки и образования. – 2006. – № 6 – С. 72-73
2. В.И. Дрожжинов, В.П. Куприяновский, Д.Е. Намиот, С.А. Синягов, А.А. Харитонов Умные города: модели, инструменты, рэнкинги и стандарты International Journal of Open Information Technologies. – 2017. - №3 – С.5
3. Caragliu, A; Del Bo, C.; Nijkamp, P. Smart cities in Europe. Serie Research Memoranda 0048. - VU University Amsterdam, Faculty of Economics, Business Administration and Econometrics, 2009. – С. 6
4. E. Woods, N. Goldstein Smart Cities: Smart Technologies and Infrastructure for Energy, Water, Transportation, Buildings, and Government: Business Drivers, City and Supplier Profiles, Market Analysis, and Forecasts. Navigant Research. – 2014. – С. 2
5. Технологии «умных» городов и прогнозы их развития [Электронный ресурс]: vc.ru. – URL: https://vc.ru/26713-smart-city (дата обращения 24.03.18)
6. N. Bubner, Ph. Bodenbenner, J. Noronha LOGISTICS TREND RADAR, DHL. – 2016.

БИТКОЙН КАК НОВЫЙ ВИД ВАЛЮТЫ

Спичак К.Д., бакалавриат, 1 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Заболоцкая Т.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Биткойн- цифровая валюта, электронные деньги, эмиссию которых осуществляет специальный компьютерный алгоритм, который был запущен в 2009 г., анонимным программистом под псевдонимом Сатоси Накамото.

Наиболее важное отличие биткоина от всех остальных форм денег — децентрализация. Ни одно учреждение в мире не контролирует биткоин (как например ЦБ контролирует выпуск валюты РФ). В плане независимости — это плюс, но у некоторых такая ситуация может вызывать недоверие. Эта валюта не печатается центральным банком и не работает по его правилам. Банки могут выпустить сколько угодно денег, чтобы покрыть государственный долг, тем самым обесценивая свою валюту[1].

Эмиссия биткойна происходит посредством работы миллионов компьютеров по всему миру с использованием программы для вычисления математических алгоритмов.

По своей сути система Биткойн это просто цифровой файл, в котором записаны имена и балансы как в регистре. Каждый компьютер в сети ведет копию этого файла, систематически обновляя её.

По правилам Биткойна, чтобы передать средства, нужна цифровая подпись. Как и обычная рукописная подпись цифровая подпись заверяет сообщение, но делает это с помощью математического алгоритма, который предотвращает копирование и подделки в цифровом пространстве. Цифровая подпись действует на уровне двух разных, но взаимосвязанных

ключей: приватного (который создает подпись, он известен только Вам) и публичного (с помощью которого его подлинность проверяют другие люди-участники сети, его знают все). Электронная подпись зависит от сообщения, это означает, что никто не сможет изменить сообщение, отправленное в сеть, поскольку изменение сообщения сделает недействительной подпись [2].

Владение биткойнами передается в виде своеобразной цепи (цепи трансакций) а их порядок хранит блокчейн (цепь блоков, состоящих из групп трансакций). Цепь блоков выстраивает трансакций по порядку, а цепь трансакций фиксирует смену владельцев.

В каждом блоке содержится ссылка на предыдущий блок, это и выстраивает их один за другим по времени.

Узел может собрать совокупность трансакций и сформировать блок (который по своей сути является математической задачей), решив его. Человеку, который решил блок выдается награда, т.е. генерируются биткойны, поэтому решение блоков называется майнингом, добычей биткойнов, хотя его главной функция- проверять достоверность трансакций и беречь блокчейн[2].

Решение одного блока (одной математической задачи) должно занимать приблизительно 10 минут, обычный компьютер искал бы решение возможно целый год, поэтому компютеры объединяются для увеличения вычислительных мощностей в “майнинг пулы”.

Каждые четыре года награда за блоки сокращается вдвое (изначально составляла 50 биткойнов), поэтому однажды их выпуск прекратиться. Когда исчезнет награда за блоки, майнерам не будет смысла обрабатывать трансакций и из-за ограниченного количества в 21 млн валюта станет дефляционной (будет увеличиваться её покупательная способность).

Система, по которой работает биткойн, создает ряд важных свойств валюты:

-у биткоина нет страны-эмитента. А значит он вообще не зависит от чьей-либо экономической ситуации. Его стоимость зависит по сути от его популярности. Чем больше людей хотят купить биткойн, тем выше его стоимость, так как его количество ограниченно [2].

-отсутствие посредников и внешнего надзора

-полная анонимность в сети

В разных странах отношение к Биткойну разное, некоторые активно внедряют, а некоторые даже не признают.

22 декабря 2017 года Президент Белоруссии Александр Лукашенко подписал декрет «О развитии цифровой экономики», который официально разрешает все криптовалюты, майнинг и операции с ними [3].

В российском законодательстве появятся понятия криптовалюты и майнинга. Распоряжение о разработке законопроекта дал Владимир Путин 24 октября 2017. Президент поручил Банку России и правительству

разработать регулирование криптовалют. Соответствующие изменения в законодательство должны быть внесены до 1 июля 2018 года.

Список использованных источников

1. О биткоине очень просто [Электронный ресурс]. - URL: https://www.kaspersky.ru/blog/bitcoin-easy-explanation/12668/ (дата обращения 09.04.18)
2. Как работает Биткойн? [Электронный ресурс]. - URL: https://bitcoin.org/ru/how-it-works (дата обращения 09.04.18)
3. Легализация биткоина в Белоруссий [Электронный ресурс]. - URL: https://lenta.ru/news/2017/12/22/bel_bitcoin/ (дата обращения 09.04.18)

ИССЛЕДОВАНИЕ И ОЦЕНКА ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ЖКХ

Сурикова Ю.В., Галошина П.А., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Пальцева Г.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Жилищно-коммунальное хозяйство является сердцевиной коммунальной сферы. Этот комплекс формирует среду обитания человека и говорит о состоянии развития общества. Любое жилое помещение сегодня может признаваться годным для проживания только при условии его обслуживания со стороны коммунальных служб. Подача воды, газа, электричества, вывоз мусора, текущий ремонт дома – всё это неизбежные статьи затрат, которые оплачиваются по специальным тарифам ЖКХ. Вопросы стоимости коммунальных услуг находятся в ряду наиболее важных для каждой российской семьи, планирующей свой бюджет. Эти траты неизбежно приходится учитывать при распределении своих доходов, поскольку без них невозможно обеспечить должные условия для комфортного существования. Тарифную политику в сфере ЖКХ формирует правительство РФ, совместно с федеральными органами исполнительной власти, федеральной службой по тарифам, министерством регионального развития, минэкономразвития и др., а также региональными и муниципальными органами исполнительной власти в области тарифного регулирования. Основным методом установления цен и тарифов признан метод экономической обоснованности расходов. Необходимо отметить, что увеличение расценок на региональном уровне осуществляется строго в рамках, которые устанавливаются федеральным руководством. Причина повышения коммунальных тарифов - рост цен и издержки поставщиков услуг. Поэтому реализация принципа экономически обоснованных тарифов важна не сама по себе, а вместе с созданием стимулов для повышения уровня эффективности поставок ресурсов и услуг при условии неповышения тарифов в реальном выражении.

В табл. 1 приведена динамика основных показателей жилищных и коммунальных услуг. Стоит заострить внимание на том, что за десять лет начисления жилищно-коммунальных платежей населению увеличились в 4 раза.

Таблица 1

Основные показатели жилищных и коммунальных услуг

	2005	2010	2014	2015	2016
Объем жилищных услуг населению:					
млн. руб.	120272	286552	439730	525594	580614
на душу населения, руб.	838	2006	3010	3590	3959
Индекс потребительских тарифов на жилищные услуги (декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)	136,1	107,9	119,0	112,1	105,5
Уровень возмещения населением затрат по предоставлению жилищных услуг, процентов	83	85	94	96	99
Задолженность по оплате жилищных услуг в процентах от начисленных жилищных платежей	7,4	6,4	6,7	9,6	7,6
Объем коммунальных услуг населению:					
млн. руб.	416335	1045400	1582545	1694255	1808014
на душу населения, руб.	2901	7318	10833	11572	12327
Удельный вес коммунальных услуг в общем объеме платных услуг, процентов	18,3	21,1	21,0	21,1	20,9
Индексы физического объема коммунальных услуг населению, в процентах к предыдущему году:					
по общему объему	100,7	103,5	100,7	99,6	99,5
по среднедушевому объему	101,1	103,4	100,5	99,4	99,4
Индекс потребительских тарифов на коммунальные услуги (декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)	131,5	115,3	105,3	109,1	105,3
Стоимость коммунальных услуг на человека в месяц, руб.	600,40	1096,72	1402,89	1449,87	1544,21
Уровень возмещения населением затрат по предоставлению коммунальных услуг, процентов	86	91	93	93	93
Задолженность по оплате коммунальных услуг в процентах от начисленных коммунальных платежей	6,9	7,0	5,5	5,3	5,7

* Составлено по данным [1]

Как видно из табл. 1, доля коммунальных услуг в общем объеме платных услуг составляет в среднем по РФ 20,9 %. Объем платных жилищных услуг населению измеряется суммой денежных средств, фактически уплаченных потребителем за предоставление жилых помещений по договору найма; содержанию и ремонту жилого помещения, включая содержание и текущий ремонт общего имущества в многоквартирном доме; услуги по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме для собственников жилья; вывозу твердых бытовых отходов, вывозу жидких бытовых отходов от многоквартирных жилых домов и других услуг, отнесенных в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению (ОКУН) к виду 0411 «Жилищные услуги». Задолженность по оплате жилищных услуг представляет собой разницу между суммой начисленных населению жилищных платежей и фактически оплаченных.

Объем платных коммунальных услуг населению измеряется суммой денежных средств, фактически уплаченных потребителем за услуги электроснабжения; холодного и горячего водоснабжения; водоотведения; газоснабжения (в том числе поставки бытового газа в баллонах); отопления (теплоснабжения, в том числе поставки твердого топлива при наличии печного отопления) и другие услуги, отнесенные в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению (ОКУН) к подгруппе 042 «Коммунальные услуги». Задолженность по оплате коммунальных услуг представляет собой разницу между суммой начисленных населению коммунальных платежей и фактически оплаченных [1].

По нашим расчетам среднегодовой темп роста индекса потребительских тарифов на жилищные услуги за период с 2014 г. составил 112,1 %, а среднегодовой темп роста индекса потребительских тарифов на коммунальные услуги составил 106,6 %. Необходимо подчеркнуть, что уровень цен на коммунальные услуги не соответствует доходам подавляющего большинства граждан. Это приводит к существенному снижению платежеспособности населения и в перспективе может привести к массовым отказам от оплаты коммунальных услуг. Так в 2016 г. задолженность по оплате жилищных услуг составила 7,6 %, а задолженность по оплате коммунальных услуг – 5,7 %. Дисбаланс цен на коммунальные услуги и уровня доходов населения означает нарушение принципа регулирования тарифов, который заключается в обеспечении доступности коммунальных услуг для населения. Вместе с тем, помимо принципа доступности коммунальных услуг для граждан регулирование тарифов основывается также на принципе баланса интересов потребителей услуг и интересов организаций коммунального комплекса (ресурсоснабжающих организаций).

Учитывая, что для абсолютного большинства россиян повышение тарифов на услуги ЖКХ стало серьезной нагрузкой на семейный бюджет,

заставляющей каждый раз изыскивать возможности на оплату услуг ЖКХ, процесс формирования тарифа на жилищно-коммунальные услуги должен заключаться в поиске компромисса между техническими задачами и финансовыми потребностями поставщиков услуг (с одной стороны), а с другой – платежеспособностью потребителей услуг.

Список использованных источников

1. Платное обслуживание населения в России - 2017 г. [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_78/Main.htm (дата обращения 23.03.2018)

Раздел 9. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ВЛИЯНИЕ БРЕНДОВ МЕССЕНДЖЕРОВ НА РАЗВИТИЕ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЙ

Мастинников П.М., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Комарова Е.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Одной из технологий, которые будут определять наше будущее это блокчейн. границы применения технологии блокчейн невозможно. В финансах блокчейн уже в ближайшее десятилетие сможет подтолкнуть нас к отказу от всех бумажных документов, походов в банки, посещения всевозможных регистрирующих и исполнительных органов власти, наличных денег, и т.д. одной из основных задач развития технологий это донесение их до масс и внедрение в повседневную жизнь людей, а также удобное и понятное их использование. И месседжеры WeChat и Telegram решают эту проблему с помощью интеграции криптовалюты в свою внутреннюю экосистему.

Цель данной работы - донести свежую трендовую информацию в мире маркетинга связанную с коллаборацией мессенджеров и технологии блокчейн, провести анализ притока средств связанным с этим явлением.

В ходе исследования решались следующие задачи:

- Изучить особенности коллаборации WeChat и New Economy Movement (NEM);
- Изучить особенность коллаборации блокчейна и Telegram по средствам ICO;
- Провести технический и фундаментальный анализ влияние этих брендов на актив.

Одной из основных задач развития технологий это донесение их до масс и внедрение в повседневную жизнь людей, а также удобное и понятное их использование. И Мессенджеры WeChat и Telegram решают эту проблему с помощью интеграции криптовалюты в свою внутреннюю экосистему для справки, отмечу, что мессенджер WeChat пользуется большой популярностью в Юго-восточной Азии, а его база активных пользователей насчитывает около 1 млрд человек, Telegram же насчитывает 200 мил пользователей.

Если уже WeChat внедрил использование криптовалюты Nem в свою систему, где пользователи могут пересылать и хранить криптовалюту непосредственно в своём аккаунте мессенджера, что является коллаборацией криптовалюты NEM и мессенджера WeChat . Эта новость была опубликована 8 Декабря, на графике это отразилось резким ростом

курса к доллару и экстремальным объёмом на покупку, что способствовало повышению курса с 0.20 дол до 2 долларов на пике, сейчас же актив находиться в нисходящем тренде объёмы на продажи малы, что говорит о том, что люди не продают актив, на недельном графике же индикатор Stoch RSI показывает перепроданность актива, прогнозирую рост актива в среднесрочной и долгосрочной перспективе, сопровождающая волатильность актива нормальна для молодых рынков .Telegram же создаёт своё собственное ICO и уже на момент 29 марта 2018 года собрало не менее 1,7 миллиардов долларов согласно Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) и этот факт делает это самым масштабным ICO проектом. При том, что публичное ICO не проводилось, прошло только два раунда закрытого ICO для институциональных инвесторов, что же обуславливает такой обширный приток капитала? Все просто Телеграмм анонимный мессенджер, что было явно доказано Павлом Дуровым, например, в той ситуации, когда Дурову в связи с постановлением Мещанского суда Москвы оштрафовать мессенджер.
Решение было вынесено за непредставление ФСБ доступа к перепискам пользователей, в связи с чем Дуров напомнил, что это требование нереализуемо ни технически, ни юридически. Если рассматривать это с точки зрения пиара, ни одна бы подобная реклама не стоила 800 тысяч рублей, а намного дороже!

Одни из главных препятствий развития этого направления:

1. Отсутствие законодательной базы
2. Отсутствие регуляторов на рынке
3. Высокая волатильность
4. Высокие риски связанны с отсутствием опыта проведения подобных проектов

По результатам выполненной работы были даны следующие выводы:

1. Очень перспективное направление маркетинга;
2. Люди верят в эти технологии, что сопровождается; притоком капитала;
3. Влияние брендов уже вызвало большой интерес людей;
4. Обычно технологии такого масштаба требуют доработок и риски высоки;
5. Цифровые технологии это однозначно будущие;
6. Повышать уровень своей информированности в этом направлении.

Список использованных источников

1. Курс NEM подскочил на 150% на фоне новости об интеграции с WeChat [Электронный ресурс]: TTRCoin.com». Информационно-аналитический портал о криптовалютах, блокчейне и децентрализованных технологиях. - URL: https://ttrcoin.com/kurs-nem-podskochil-na-150-na-fone-novosti-ob-integracii-s-wechat.1912/ (дата обращения 09.12.17)

Раздел 10. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

АНКЕТИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА СИСТЕМОЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БАСТИОН»)

Аверина В.В., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Никитина Е.Э.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Важнейшей проблемой управления трудовыми ресурсами нашей страны является низкая степень стимулирования к трудовой деятельности. Стимулирование – это процесс внешнего воздействия на человека, подталкивающий его к определенному поведению, деятельности, значимого для него [3]. Стимулирование трудовой деятельности персонала напрямую влияет на производительность труда, а, следовательно, и на эффективность деятельности коллектива и функционирование организации в целом [1].

Знание методов изучения стимулирования и грамотное их использование позволит не только повысить отдачу от персонала управления, но и даст возможность лучше понять людей, руководящих предприятием. Наиболее часто используется четыре метода изучения стимулирования: опрос, анкетирование, экспертные оценки, диагностическое интервью [2].

Цель данной статьи – на примере конкретной организации показать использование метода анкетирования для оценки степени удовлетворенности трудовой деятельности работников. Анкетирование проводилось в ООО «Бастион». Всего в анкетировании приняли участие 33 респондента. Анкетирование проводилось на условиях анонимности. Анкета состоит из 2 блоков и содержит 24 вопроса. В анкетном опросе приняли участие сотрудники основных возрастных категорий 21-29 лет, 30-39 лет и 40-49 лет.

Анализируя ответы респондентов на вопрос: «Устраивают ли Вас условия рабочего места?», можно сделать вывод, что большинство опрошенных удовлетворены условиями труда. 25 из 33 опрошенных ответили положительно на этот вопрос, 4 респондента скорее удовлетворены, 4 респондента не удовлетворены условиями труда.

Что касается прозрачности и понятности системы начисления заработной платы, 30 сотрудникам понятна система начисления, 3 сотрудника затруднились ответить. 23 сотрудника не удовлетворены размером своей заработной платы. Исходя из этого можно сделать вывод, что эти сотрудники с большой вероятностью в скором времени могут покинуть организацию. Практически всех из опрошенных сотрудников не

устраивает система морального и материального стимулирования, так как она в принципе отсутствует на предприятии.

Анализируя ответ на вопрос: «Какие формы морального стимулирования наиболее важны для Вас?», 36% (12 человек) опрошенных ответили, что наиболее важной для них формой стимулирования является звание лучший работник, 24% (8 человек) считают более важной формой вынесение на доску почета, 15% (5 человек) будет стимулировать похвала руководителя, 12% сотрудников хотят иметь возможность обучения, 12% (4 человека) предложили свою форму морального стимулирования – дополнительный день к отпуску.

Проанализировав ответы на вопрос, в котором требовалось проранжировать важные для сотрудника критерии работы, можно сделать выводы, что для большинства важными критериями являются возможность проявлять инициативу и самостоятельность (14 работников), разнообразие выполняемых функций (10 работников), возможность развития и обучения (4 человека), наличие элементов творчества (1 человек).

Следующая часть вопросов анкеты была связана с взаимоотношениями работников с руководителем. Половина из опрошенных сотрудников может открыто высказывать свои идеи и предложения, положительно на этот вопрос ответили 14 респондентов.

На вопрос: «При постановке задач Ваш руководитель интересуется Вашим мнением?», 28 из 33 сотрудников ответили отрицательно, руководитель не спрашивает и не интересуется мнением сотрудников при постановке задач.

Что касается степени моральной поддержки со стороны руководителя, было предложено ее оценить от 1 до 5 баллов. 1 балл - низкая степень поддержки, 5 — баллов - высокая степень. 18 сотрудников отметили цифру 1, что свидетельствует о низкой степени поддержки, 9 сотрудников отметили цифру 4 — средняя степень поддержки, 6 сотрудников отметили цифру 2 — что так же говорит о низкой степени поддержки со стороны руководителя.

На вопрос: «Вы считаете, что ваша текущая должность соответствует вашему уровню профессионализма и заслугам перед компанией?», 10 человек ответили, что текущая должность соответствует их профессионализму и заслугам, 8 человек считают, что скорее да, чем нет, 12 человек считают, что их уровень профессионализма не до конца соответствует текущей должности, 3 человека считают, что их должность вообще не соответствует уровню их профессионализма. Это также может служить поводом для ухода сотрудников с их места работы, для того чтобы найти более подходящую должность, которая будет соответствовать уровню знаний и навыков сотрудников, уровню их компетенций.

Практически все сотрудники ответили, что не видят перспективу карьерного роста в их организации. Так ответили 29 из 33 опрошенных.

Также 28 респондентов ответили, что не видят заинтересованности руководства в карьере персонала. 23 из опрошенных сотрудников хотят повысить уровень своей квалификации, но у них нет возможности сделать это, работая в данной организации, руководство не стремится повышать уровень заинтересованности работников в работе.

Проведя анкетирование персонала на тему удовлетворенности трудом и проанализировав ответы респондентов можно сделать несколько вывод:

7. 70% сотрудников не удовлетворены размером своей заработной платы. Заработная плата в этой организации является единственным условием для работы, размер поощрений и надбавок не являются показателями достижений сотрудников. Работники, кроме зарплаты практически не получают никаких стимулов для того чтобы более эффективно выполнять свою работу, поэтому у них низкая заинтересованность выполнять больше того, что они выполняют сейчас.
8. Минимальное значение отводится премированию. Не учитывается должность, стаж, уровень сложности выполняемой работы.
9. 64% сотрудников считают свою работу неинтересной.
10. В организации практически отсутствует обратная связь между руководителем и подчиненным, что может препятствовать успешной деятельности организации. Практически каждый подчиненный ожидает оценки своей работы от руководителя, поддержки с его стороны, если это отсутствует, то степень работоспособности снижается, так как персонал, может думать, что его работа не значима для компании.
11. В организации полностью отсутствует перспектива карьерного роста.
12. Сотрудники хотят повышать уровень своей квалификации, но не могут этого сделать, так как организации не представляет никаких возможностей для этого.

Данные выводы могут свидетельствовать о том, что персонал не удовлетворен своим трудом. Для того, чтобы получать максимальную отдачу от персонала, предприятие должно использовать формы и материального и нематериального стимулирования совместно. Данная практика должна использоваться не только в исследуемой организации, но и в других отечественных организациях, с учетом индивидуальных особенностей как самой фирмы в целом, так и ее персонала.

Список использованных источников

1. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации. Учебник- 4-е изд., доп. и перераб. / А.Я. Кибанов – М.: ИНФРА-М. 2014. – 695 с.
2. Крамор, А.М. Анализ влияния удовлетворенности трудом на текучесть кадров / А.М. Крамор // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». – 2014.
3. Шаховой, В.А. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие /В.А. Шаховой, С.А. Шапиро. – М.: DirectMedia, 2014. – 319 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Бондарчук А.Г., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Кузуб Е.В.
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Факультет экономики и права

В динамично развивающихся условиях рынка все больше внимания уделяется выпускникам высших учебных заведений и потенциальным молодым кадрам организации, которые могут стать не только неотъемлемой частью коллектива, но и обеспечить стабильно увеличивающуюся прибыль. «Взращивание» молодых талантов несет ряд преимуществ для организации, так как молодые сотрудники больше нацелены на стремительное развитие и раскрытие своего потенциала, что делает их зачастую более трудолюбивыми и нацеленными на высокий результат по сравнению с опытными сотрудниками. К тому же молодые работники, понимая свою неопытность, делают больший акцент на профессиональное становление и создание своей репутации в организации, нежели на материальное вознаграждение. Однако, попадая в организацию на начальном этапе своей карьеры, они сталкиваются с различными трудностями, связанными с адаптацией не только к требованиям новой должности, но и к коллективу, а также к сложившимся в организации правилам и стандартам поведения. Для того чтобы процесс адаптации нового работника проходил с максимальной пользой как для сотрудника, так и для организации в целом, руководству компании следует задуматься о возможных способах взаимодействия с молодыми сотрудниками, которые только начинают свою карьеру. Одним из таких способов может стать внедрение системы наставничества, если данная система будет эффективно организована с учетом личностных особенностей нового сотрудника и потенциальных возможностей наставника [1, с.57].

Система наставничества получила широкое развитие в СССР в 70-х годах 20 века и расценивалась многими учеными как новая подотрасль педагогики [2, с.9], однако в период перестройки система наставничества пришла в упадок, что отрицательно отразилось как на кадровой политике станы в целом, так и преемственности поколений в частности. В современных условиях в связи с постоянными изменениями социально-экономического положения страны, меняется и отношение к наставничеству, так как у организаций, которые нацелены на лидирующие позиции в своей рыночной нише, появляется потребность в поиске новых методов адаптации новых сотрудников к организации и дальнейшего развития их карьеры.

На сегодняшний день в России наставничество основано, по большей части, на прошлом советском опыте, что, конечно же, несет определенные плюсы для производительности труда работников. Однако, в целях повышения качества обучения, руководству российских компаний стоило бы ориентироваться на показатели западных организаций, так как они объективно добились больших успехов в сфере управления человеческими ресурсами и намного опережают российские компании в развитии. Одним из способов может послужить дополнение системы наставничества другими современными методами адаптации и обучения персонала, которые мало распространены на сегодняшний день в России.

Так, статистика методов обучения в российских компаниях на 2015 год говорит о том, что сейчас в России распространены преимущественно модульное обучение и наставничество (рис. 1) [3, с.39].

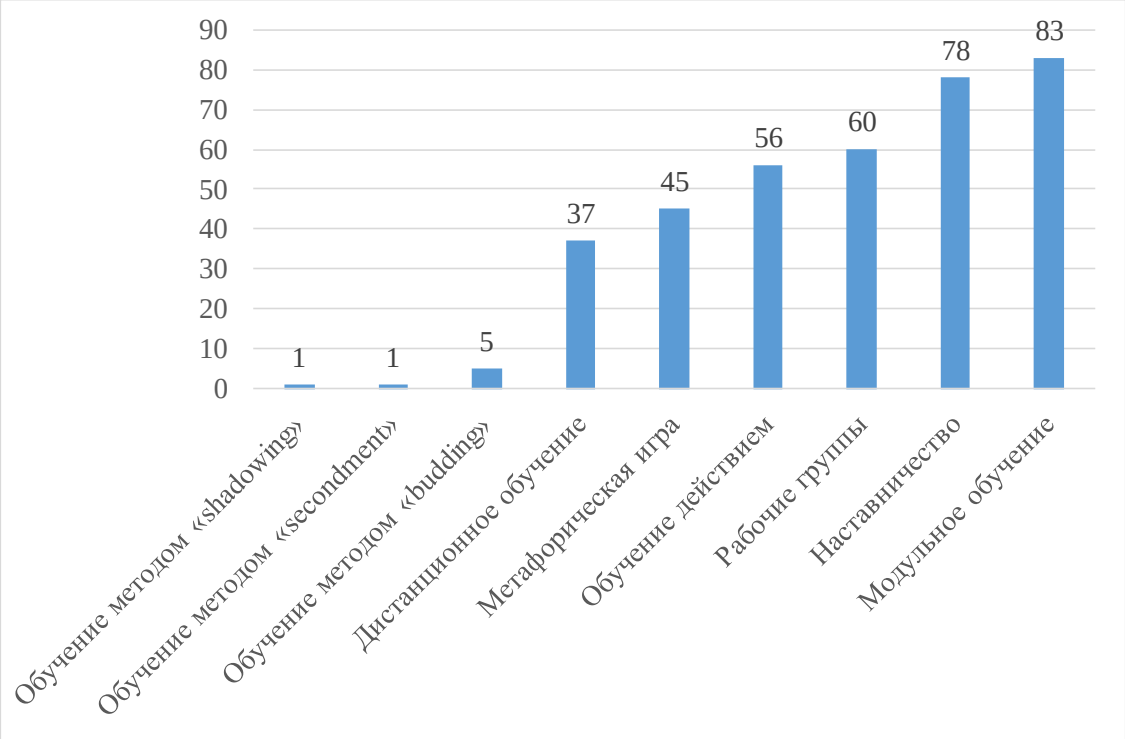


Рис. 1. Статистика методов обучения в российских компаниях, %

Если сравнить показатели в российских компаниях с западными компаниями, то по данным на 2016 год видно (табл. 2), что в западных организациях на сегодняшний день не только больший процент организаций использует наставничество как метод обучения своих сотрудников (несмотря на то, что данный метод пришел из советского опыта), но они также сочетают их с современными методами работы с персоналом, которые практически не применяют компании в России.

Таблица 2

Сравнительная характеристика методов на период 2016 г. [3, с.43]

	Наставничество		**«Budding»**	
	Российские компании	**Западные компании**	**Российские компании**	**Западные компании**
Количество компаний используемых метод	65%	70%	1%	87%

Исходя из этого, можно сказать, что серьезным толчком для развития российских компаний послужит применение таких современных методов обучения, как коучинг, «budding» и «shadowing». Коучинг ориентирован на развитие уже имеющегося потенциала сотрудника и направление его в сторону поиска новых альтернативных идей и способов решения проблем. Основная цель метода «budding» (баддинг) – получение молодым сотрудником от равноправного коллеги объективной оценки работы и психологической поддержки. «Shadowing» (шедоуинг) – метод обучения, заключающийся в том, что сотрудник сам учится проявлять инициативу и интерес к самостоятельному обучению посредством наблюдения за опытным специалистом. Можно сказать, что грамотное применение вышеперечисленных методов совместно с наставничеством позволит развивать сотрудника всесторонне, а также обеспечит непрерывное обучение кадров, значительно ускорит адаптацию молодого специалиста к условиям внутренней и внешней среды организации и повысит мотивацию персонала.

Таким образом, наставничество как метод адаптации и обучения молодых сотрудников несет большое количество преимуществ как для самой организации, так и для развития карьеры самих сотрудников. Однако, в целях повышения качества обучения сотрудников и роста эффективности работы российским компаниям стоит сочетать систему наставничества с современными альтернативными методами обучения.

Список использованных источников

1. Региональные экономические аспекты управления трудовыми ресурсами Москвитин Г.И., Вершинина О.С., Куксова О.Д., Карпенко Е.З., Кузуб Е.В., Щадилова И.С., Аброськин П.Н., Аброськина Ю.Н., Бурцева Т.А., Рябова Г.А., Смиренникова А.В., Осецкая М.М., Жердев Г.М. Коллективная монография. - Москва, 2017. - 196 с.

2. Бевз Е.В. Наставничество как условие профессиональной подготовки бакалавров педагогического образования//Модернизация образования. – 2011. - №9. – с. 8-10.

3. Чуланова О.Л. Возможности и риски наставничества и баддинга как метода обучения и развития персонала//Материалы Афанасьевских чтений. – 2018. - №1(22). – с.37-45.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА

Веревкина Е.А., магистратура, 2 курс
Науч. руководитель: д.э.н., профессор Литвинюк А.А.
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Факультет экономики и права

Ключевые показатели эффективности в сфере подбора персонала – это набор индикаторов или целевых показателей для консультантов по подбору персонала, которых они должны достичь за определённый период [1].

В данной статье мы рассмотрим варианты ключевых показателей эффективности консультантов по подбору персонала, или рекрутеров, – и отличие данных показателей для внешних и внутренних рекрутеров.

Под внешними рекрутерами мы понимаем сотрудников кадровых агентств, под внутренними – рекрутеров, работающих в штате компании.

Между профилями внешнего и внутреннего рекрутера есть ряд серьезных различий (табл.1):

Таблица 1

Различия между профилями внешнего и внутреннего рекрутеров

Название компетенции	Внутренний рекрутер	Внешний рекрутер
Коммуникации	Около 40% — внутренние коммуникации (общение с внутренними заказчиками, координация собеседований, получение и корректировка обратной связи)	Около 90% работы — внешние коммуникации (кандидаты, клиенты)
Стрессоустойчивость	Обязательно ее наличие, однако в меньшей степени, нежели у внешнего рекрутера	Необходимо обладать очень высокой стрессоустойчивостью
Ожидания по поводу величины заработной платы	Ниже, чем у внешних рекрутеров	Выше, чем у внутренних рекрутеров, ввиду того, что работа более нестабильна и носит стрессовый характер
Структура дохода	Ожидание достаточно стабильного дохода	Ожидание высокой степени зависимости своего дохода от личного результата

Так как профили внутренних и внешних рекрутеров имеют значимые отличия, их ключевые показатели эффективности тоже должны, на наш взгляд, отличаться.

Сложнее всего выделить показатели, на основе которых можно оценить деятельность внутренних рекрутеров.

Сотрудники кадрового агентства получают бонусы за выполнение двух основных функций:

- привлечения клиента;
- закрытия вакансии.

Рассмотрим более детально стандартные ключевые показатели эффективности, на основе которых можно составить эффективную систему мотивации внутренних рекрутеров:

- стоимость вакансии (соотношение суммарных затрат на подбор и количества принятых на работу сотрудников);
- индекс привлечения (соотношение средней численности компании и количества принятых на работу сотрудников);
- индекс дополнительного привлечения (отношение количества новых вакансий ко всем вакансиям в компании);
- индекс времени работы над вакансией;
- показатель количественной укомплектованности кадрами (соотношение ресурсного плана по персоналу и существующего количества персонала, с помощью этого показателя можно оценивать деятельность в рамках массового подбора);
- индекс принятых предложений о работе (соотношение сделанных кандидатам предложений и принятых предложений);
- индекс замен;
- показатель качества подбора персонала на этапе обучения (соотношение количества человек, прошедших обучение, и количества принятых на обучение);
- показатель эффективности источников привлечения кандидатов;
- показатель текучести;
- коэффициент самостоятельного рекрутмента (соотношение общего количества закрытых позиций и количества позиций, закрытых самостоятельно) [2].

Эти KPI – очень показательные, но список ими не ограничивается. Каждая компания может разработать свои собственные показатели деятельности, на которые она будет ориентировать внутренних рекрутеров.

Кадровые агентства делятся на две категории. В компаниях первой категории функции внутреннего и внешнего рекрутмента разделены: закрытием вакансий и привлечением клиентов занимаются разные отделы (например, отдел рекрутмента и отдел продаж).

В компаниях другой категории две эти функции совмещены, т.е. рекрутер самостоятельно формирует портфель заказов.

Структура дохода консультантов в агентстве состоит из фиксированной части и бонуса. Соотношение фиксированной и переменной части дохода консультанта – от 10/90 до 70/30. В некоторых компаниях фиксированная часть отсутствует, консультант получает только процент от гонорара клиента при закрытии вакансии.

Некоторые варианты KPI для внешних рекрутеров:

- процент постоянных клиентов от общего числа (например, цель – 65%);
- результат работы отдела/компании (например, целевой KPI = 7 000 000 руб. в квартал);
- сроки закрытия вакансий (например, цель – три недели);
- среднее количество вакансий в расчёте на одного клиента;
- уровень удовлетворённости клиентов;
- участие в проектах компании;
- срок работы в компании (зачастую влияет на размер оклада);
- другие.

Кадровое агентство, в котором рекрутер самостоятельно формирует свой портфель заказов, может использовать все виды KPI, которые были рассмотрены выше. Использование данных показателей, как показывает наш практический опыт, позволяет привести систему мотивации сотрудников кадровых агентств к наиболее эффективному варианту с учетом стратегических и тактических задач, стоящих перед менеджментом организации.

Список использованных источников

1. Литвинюк А.А. Леднева С. А. Кузуб Е. В. Тихонова А. А. Цветкова Н. В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: Учебник для бакалавров, 1-е изд. - Юрайт. 2016. - 398с.
2. Трофимова С.В. KPI для рекрутера [Электронный ресурс]. - URL: https://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/346835-kpi-dlya-rekrutera (дата обращения 03.04.2018).
3. Литвинюк А.А. Организационное поведение. Учебник для бакалавров. 2-е изд. – Юрайт, 2015, 528 с.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Викторова К.М., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Е.Э. Никитина
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Исследование трудового процесса предполагает анализ всех его характеристик, которые влияют на затраты труда и эффективность использования производственных ресурсов. Исходя из целей исследования, выбираются методы получения и обработки информации [4].

При организации труда на предприятии наибольшее значение имеют две задачи, связанные с исследованиями трудовых процессов:

1. Определение фактических затрат времени на выполнении элементов операций.
2. Установление структуры затрат времени на протяжении рабочего дня.

В соответствии с целью исследования выделяют следующие методы: хронометраж и фотография рабочего времени.

Хронометраж – это изучение и измерение отдельных, циклически повторяющихся элементов операции путем наблюдения [2].

Хронометраж проводится в следующих целях:

1. Установление норм времени на операцию;
2. Проверка и уточнение применяемых норм;
3. Изучение методов и приемов передовых рабочих;
4. Получение исходных данных для разработки нормативов времени.

Его проводят, как правило, на работах, которые характеризуются частой повторяемостью и постоянством степени влияния факторов на время их выполнения. Основной задачей хронометража является выявление факторов, влияющих на продолжительность каждого элемента исследуемой операции с целью проектирования ее рациональной структуры.

Объектом изучения является производственная операция или же ее элементы, выполняемые рабочим или группой на определенном рабочем месте.

Хронометраж разделяют на индивидуальный и групповой (бригадный) в зависимости от численности наблюдаемых рабочих.

С помощью индивидуального хронометража определяют затраты времени отдельными исполнителями, что позволяет изучить работу с максимальной степенью ее детализации.

При групповом хронометраже один наблюдатель изучает работу группы рабочих, выполняющих одну производственную операцию. Его применяют для изучения состава группы и рационального распределения в ней работы между рабочими. Для достижения большей точности ставят двух хронометражистов, ведущих наблюдение независимо друг от друга, а по окончании работы сверяют данные полученные каждым из наблюдателей.

При определении времени проведения хронометражных наблюдений необходимо учитывать изменения не только темпа работы одного и того же рабочего в связи с врабатываемостью и утомлением, но и в организационно-технических условиях протекания производственного процесса.

Выбор объекта наблюдения при хронометраже определяется целью проводимого исследования. Для изучения и обобщения лучшего опыта наблюдения проводятся за лучшими работниками. Для выполнения и устранения причин плохой работы анализируются наблюдения за отстающими работниками.

Главный этап хронометража – анализ результатов, который включает выявление лишних движений и действий, оценку возможности их совмещения и уменьшения длительности [3].

Фотография рабочего времени – вид изучения рабочего времени наблюдением и измерением всех без исключения затрат на протяжении рабочего дня или отдельной его части [1].

Фотография рабочего времени используется с различными целями:

1. Для определения рациональности использования рабочего времени, выявления потерь рабочего времени по различным причинам и разработке мероприятий по устранению таких потерь;
2. Для изучения и обобщения передового производственного опыта по распределению рабочего времени и установлению более рационального баланса рабочего времени;
3. Для сопоставления фактической загруженности рабочего с его возможной загруженностью при проведении организационно-технических мероприятий.

Если фотография рабочего времени применяется для разработки норм времени, то объектами наблюдения выбираются рабочие места с хорошей организацией труда, исключающей потери времени, и рабочие, выполняющие нормы. Если фотография используется для анализа структуры затрат рабочего времени, то рабочее место анализируется по исходному состоянию, никаких дополнительных мер по улучшению работы перед проведением фотографии не принимают.

При проведении фотографии рабочего времени обязательно должны быть обеспечены следующие условия:

- исправность машин, станков и оборудования;
- требуемое качество материалов и инструментов, необходимых для выполнения работы и их своевременная подача;
- своевременное снабжение электроэнергией, газом и иными источниками энергопитания;
- своевременное обеспечение технической документацией;
- здоровые и безопасные условия труда (соблюдение норм и правил охраны труда, необходимое освещение, отопление и вентиляция, отсутствие вибраций).

Основными этапами являются: подготовка фотографии, проведение ФРВ, обработка результатов наблюдения, анализ и разработка мероприятий по оптимизации.

Широкое распространение получила индивидуальная фотография рабочего времени, при которой объектом наблюдения является один работник на определенном рабочем месте. При этом наблюдении записываются все действия исполнителя и перерывы в том порядке, в каком они фактически происходят.

В процессе анализа фактические затраты подготовительно-заключительного времени сравниваются с нормативами. Необходимое время на отдых и личные надобности устанавливаются на основе отраслевых нормативных для данных условий труда.

Выбор определенного метода зависит от характера изучаемых процессов, поставленной цели исследования, затрачиваемых усилий, бюджета времени. Все виды замеров и наблюдений помогут определить нерациональные затраты и потери рабочего времени, установить их причины.

Основные последствия неэффективного использования рабочего времени заключается в том, что страдает эффективность организации из-за неправильного распределения времени сотрудников, происходят постоянные торможения работы из-за нехватки времени, возрастают вероятности «потери» задач или их несвоевременного выполнения.

Список использованных источников

1. Петров А.Я. Рабочее время: виды, режим и учет / А. Я. Петров // Законодательство, 2014. – № 1. – С. 56-62.
2. Ромашов О.В. Социология труда и экономическая социология: учеб. для вузов / О. В. Ромашов. – М.: Гардарики, 2015. – 448 с.
3. Смит И.В. Нормирование труда и организация рабочего времени / И. В. Смит. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 352 с.
4. Шептулина Н.Н. Роль законодательства о рабочем времени в обеспечении охраны здоровья работников / Н. Н. Шептулина // Секретарское дело, 2015. – № 6. – С. 62-84.

ВНЕДРЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Жиркова С.А., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Чистяков М.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

С 01.07.2016г. на территории Российской Федерации начала действовать система профессиональных стандартов.

Появление профессиональных стандартов – сложившаяся мировая практика. В конце 80-х годов Америкой и Европой был осознан кризис профессионального и университетского образования. Образование отставало от потребностей бизнеса, выпускники были не готовы к быстрому

включению в деятельность. Задача состояла в том, что нужно было сформулировать требования работодателей к работникам, а тем, кто хотел начать свою деятельность – показать, что они должны освоить, чтобы сдать квалификационный экзамен (по сути получить допуск в профессию) в профессиональном сообществе.

Профессиональный стандарт – характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности. [1]

В отличие от специализированных справочников по квалификациям, профстандарты дают более четкое представление о рабочих функциях трудящихся, которые имеют абсолютно точные и подробные описания. Возможно, со временем профстандарты полностью заменят квалификационные справочники как документация, более соответствующая требованиям нынешнего времени. В настоящее время рекомендованы к использованию и внесению в Национальный реестр более 800 профессиональных стандартов. [2] На ресурсе Министерства труда России размещены все принятые профессиональные стандарты, а также проекты стандартов.

На основе уже принятых профессиональных стандартов формируются образовательные стандарты и разрабатываются актуальные программы подготовки специалистов. Таким образом, планируется решать важную для большинства отраслей проблему последних лет – несоответствие знаний и навыков выпускников учебных заведений тем требованиям, которые предъявляют предприятия.

Кроме того, с новыми профстандартами работодатель получает современное название должностей, полный перечень трудовых функций и действий, которые должен выполнять работник в рамках своей профессиональной сферы, а также указание уровня образования и опыта работы, которые требуются для той или иной профессии.

Профессиональные стандарты применяются работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления.

В качестве примера, хочется привести алгоритм внедрения профессиональных стандартов на примере ОАО «Редкинский опытный завод».

Редкинский опытный завод на протяжении нескольких десятков лет является производителем уникальной химической продукции для предприятий авиационной и космической промышленности. [3] По результатам специальной оценки условий труда на предприятии находится порядка 144 мест, относящихся к 3 классу опасности.

Применение профстандартов обязательно в следующих случаях:

- В государственных учреждениях и предприятиях – для всех имеющихся специальностей.
- В коммерческих и других организациях – для профессий, связанных с вредными или опасными условиями труда и предусматривающих получение в связи с этим льгот.

Поэтому внедрение профессиональных стандартов в систему управления персоналом, особенно на предприятиях, к примеру, химической промышленности, где существуют опасные условия труда, становится актуальным.

Процедура внедрения профессиональных стандартов в организации – довольно трудоемкий и продолжительный процесс, который включает в себя множество отдельных этапов. При этом реализация каждого из них также содержит в себе много нюансов и особенностей, которые необходимо учитывать.

Комплекс мероприятий по внедрению профстандартов включает следующие:

1. Издание приказа о создании комиссии по внедрению профстандартов. Своим приказом руководитель предприятия назначает комиссию из числа работников, которая будет ответственна за внедрение профстандартов в организации.Желательно включить в состав рабочей группы сотрудников отдела кадров, экономистов, юристов и лиц, ответственных за охрану труда на производстве, то есть тех служащих, которые так или иначе в своей деятельности будут в дальнейшем использовать профстандарты;
2. Проведение заседания комиссии и составление плана-графика внедрения. В этом документе отражаются промежуточные задачи по вводу профстандартов, обозначаются конкретные сроки выполнения работ и назначаются ответственные за выполнение пунктов плана лица (все они должны быть ознакомлены с документом под подпись). После составления план утверждается руководителем организации;
3. Определение трудовых функций работников и применение в соответствии с ними нужных профстандартов;
4. Переименование должностей в соответствии с текстами профстандартов и внесение изменений в штатное расписание. При этом с работником заключается дополнительное соглашение к трудовому контракту об изменении наименования должности. Если по каким-то причинам служащий отказывается подписывать документ и настаивает на сохранении прежнего названия должности, работодатель вправе провести организационно-штатные мероприятия по сокращению данного работника в связи с тем, что должность, которую он занимал, исключена из штатного расписания;
5. Внесение изменений в должностные инструкции.Производится только с согласия работника на это;

6. Изменение системы оплаты труда. Изменение системы оплаты труда необходимо потому, что законодатель устанавливает правило, по которому работники, выполняющие одинаковые трудовые функции, должны получать равную оплату за это;

7. Проведение деловой оценки сотрудников. Проведение аттестации сотрудников необязательно при внедрении профстандартов в деятельность организации, но необходимо для того, чтобы работодатель смог определить квалификацию служащих и понять, соответствуют ли их знания и умения занимаемым должностям;

8. Проведение мероприятий по переподготовке и подготовке служащих. Если в профстандарте по определенному виду деятельности при обязательности его применения установлена квалификация работника выше той, что имеется у него, работодатель вправе направить его на курсы по повышению квалификации или поднять вопрос о получении дополнительного образования. Вопрос о том, за чей счет будет проводиться обучение, решается в рамках переговоров между сторонами трудовых отношений или на основании положений локальных актов предприятия. Как правило, если речь идет об оплате обучения работодателем, с работником заключается ученический договор, по условиям которого он обязан после получения образования определенное время отработать в компании; в противном случае с него будет взыскана стоимость обучения.

Таким образом, предназначение профстандартов заключается в:

- профессиональные стандарты позволяют четко структурировать профессиональную деятельность работника за счет описания требований к трудовым функциям и качеству их выполнения, исключив дублирование трудовых функций по должностям;
- работникам предоставляется возможность определить свой профессиональный уровень и развить профессиональные компетенции, повысить квалификационный уровень и подтвердить его сертификатом, получить основу для дальнейшего профессионального роста;
- работодатели получают критерии для оценки персонала с целью повышения качества труда и эффективности работников за счет развития их компетенций, освоения требуемых квалификаций, активизации их мотивации, следовательно, для достижения высоких экономических результатов;
- работодатели приобретают возможность контролировать профессионализм работников, поддерживать и улучшать отраслевые стандарты качества;
- система профессионального образования в виде стандартов получает содержательную основу для обновления образовательных стандартов, разработки учебных программ, модулей и учебно-методических материалов.

Профессиональный стандарт – это первый и самый главный шаг на пути становления эффективной системы управления кадровым потенциалом на современном предприятии.

Список использованных источников

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018) // - Ст.195.1.
2. Программно-аппаратный комплекс "Профессиональные стандарты" [Электронный ресурс]: Минтруд. – URL: profstandart.rosmintrud.ru (дата обращения 20.04.2018)
3. Открытое акционерное общество "Редкинский опытный завод" (ОАО "РОЗ") [Электронный ресурс]. – URL: rozredkino.ru (дата обращения 20.04.2018)

ТРУДОВАЯ АДАПТАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Калинина К.В., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Чистяков М.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Трудовая адаптация персонала — взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенном включении работника в процесс производства в новых для него профессиональных, психофизиологических, социально-психологических, организационно-административных, экономических, санитарно-гигиенических и бытовых условиях труда и отдыха [1, с. 97].

Трудовая адаптация персонала организации является важнейшим этапом вхождения нового сотрудника в коллектив. От успешности ее проведения зависит, продолжит ли сотрудник дальнейшую трудовую деятельность в организации или же покинет ее.

На сегодняшний момент очень многие компании активно занимаются подбором и обучением персонала, но очень мало уделяют внимание адаптации персонала. Как показывает статистика, большая часть новых сотрудников увольняется из организации в первые месяцы работы, так и не пройдя испытательный срок. Чаще всего сотрудники уходят на 2-3 месяце пребывания в организации. Причины в основном схожи и их можно объединить в несколько больших групп:

- расхождение ожиданий и реальности в ходе выполнения трудовых функций;
- непонимание своей роли в организации и перспектив карьерного и профессионального роста;
- трудности вхождения в коллектив.

Среди принимаемых на работу следует выделить группы лиц, адаптации которых необходимо уделить особое внимание. К таким группам необходимо отнести выпускников вузов (они еще не имеют

профессионального опыта), сотрудников старшего возраста (обычно им психологически сложно вписаться в новый коллектив) и женщин после декретного отпуска (у них часто бывают существенные пробелы в знаниях и навыках).

Рассмотрим более подробно адаптацию выпускников учебных заведений.

Большинство выпускников, окончивших учебное заведение не имеют опыта работы, знакомы только с теоретическими аспектами своей профессии. Зачастую, адаптацию этой группы сотрудников приравнивают к адаптации сотрудников, имеющих опыт работы, или вовсе не проводят адаптационные мероприятия, что является большой ошибкой.

Необходимость адаптационных мероприятий можно обосновать следующим:

- Неэффективная адаптация приводит к большой текучести кадров, что влечет за собой затраты на подбор новых сотрудников, что требует значительных финансовых и временных затрат;
- Выпускники вузов имеют «свежий» взгляд на бизнес-процессы, быстро обучаются, активны, генерируют новые идеи, легко ориентируются в современных технологиях, т.е. теряя таких сотрудников, организация лишает себя возможности развития и активного использования инноваций.

Итак, выпускники учебных заведений – важный ресурс для формирования кадрового состава и резерва организаций.

Среди перечисленных положительных качеств выпускников, таких как активность, желание развиваться, быстрая обучаемость и другие, необходимо обозначить и отрицательные, к ним относятся: завышенные требования к заработной плате, желание быстрого карьерного и профессионального роста, несоответствие заявленных знаний реальным, неумение работать в команде.

В качестве примера рассмотрим организацию «МЕТРО Кэш энд Керри». Организация занимается мелкооптовой торговлей, на российском рынке с 2000 года. Среднесписочная численность персонала в тверском подразделении на конец 2017 года составила 173 человека.

Большую долю персонала составляет торговый персонал. Проанализировав данные о движении рабочей силы, можно сделать вывод о том, что наибольшую долю в общем числе уволившихся составляют работники, не выдержавшие испытательный срок 40 и 60 %% в 2016 и 2017 году соответственно. Это может говорить о том, новички не смогли адаптироваться к новым профессиональным, психофизиологическим, социально-психологическим, организационно-административным, экономическим, санитарно-гигиеническим и бытовым условиям труда и отдыха.

Можно выделить следующие проблемы в организации:

- отсутствуют документы, регламентирующие трудовую адаптацию персонала;
- мало внимания уделяется трудовой адаптации сотрудников (как вновь прибывших, так и переходящих в другие подразделения организации);
- отсутствует внутренняя система обучения персонала.

Систему адаптации необходимо выстраивать так, чтобы она затрагивала все ее виды: профессиональная, социально — психологическая, психофизиологическая адаптация. Важно, чтобы к разработке системы трудовой адаптации и мероприятий по ее реализации привлекались высший руководитель, руководители подразделений, непосредственные руководители, сотрудники отдела управления персоналом и назначаемый для сотрудника наставник [2, с. 117].

Для начала необходимо разработать Положение об адаптации, регламентирующее адаптационный процесс, а также сопутствующие ему документы (План работ на адаптационный период, Положение о Наставничестве, оценочные листы кандидатов).

Положение об адаптации позволит чётко разграничить роли в процессе адаптации между специалистом по персоналу, наставником, непосредственным руководителем, установить конкретные сроки адаптационного периода и верно интерпретировать результаты адаптации.

Адаптация нового сотрудника не должна быть односторонней – т.е. ограничиваться только информационными лекциями и ознакомлением с инструкциями. Необходимо перед приходом нового сотрудника уведомить об этом его будущих коллег, возможно, разослать письмо с краткой информацией о нем и то, чем он будет заниматься.

Для данной группы сотрудников следует четко обозначить перспективы карьерного и профессионального роста (сроки и возможности), объяснить от чего зависит и как формируется их заработная плата, познакомить с сотрудником (наставником), к которому он сможет обращаться по интересующим его вопросам, объяснить структуру организации и существующие каналы связи.

Значительное внимание стоит уделить социализации сотрудника в трудовом коллективе, т.к. для него это непривычные условия деятельности после окончания университета. На протяжении всего адаптационного периода необходимо проводить беседы с сотрудником, поддерживать связь, убедиться, что ему понятны его функции в организации и результаты его деятельности, осведомляться о возможных конфликтных ситуациях.

Адаптация выпускников вузов также важна тем, что, возможно, это их первый опыт работы, поэтому от того, как прошёл адаптационный период и первые месяцы работы зависит, как сотрудник будет относиться к работе, контактировать с коллегами и выполнять свои трудовые функции не только в данной организации, но и на другом месте работы.

Взаимодействие с выпускниками вузов следует начинать еще на последних курсах их обучения в вузе. Этому способствуют такие мероприятия как «Дни карьеры», «Ярмарки вакансий» и т.д. Такие мероприятия дают возможность выпускникам и работодателям взаимодействовать напрямую, обменяться контактной информацией, определиться с необходимыми качествами, навыками, которые хотелось бы видеть выпускникам – в будущих работодателях, работодателям – в будущих сотрудниках.

Главным критерием того, что период адаптации прошел успешно, является комфортное ощущение себя членом команды, чувство собственной полезности и значимости, профессиональная гордость за отличные результаты собственной работы, заслуженный авторитет в коллективе, полная удовлетворенность и уверенность в своих силах, завтрашнем дне.

Список использованных источников

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник. – М.; ИНФРА-М, 2016. – 316 с.
2. Устюжанин А.П., Утюмов Ю.А. Социально-психологические аспекты управления коллективом. — М.; ИНФРА-М, 2015. – 327 с

ДИАГНОСТИКА МОТИВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ СОТРУДНИКОВ УЧРЕЖДЕНИЯ

Калитина А.В., Воронова А.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Заруцкая Е.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В современной организации результативность процесса управления персоналом и его конечных результатов зависит от множества факторов, одним из которых является действующая система стимулирования, функционирующая в компании. В свою очередь для формирования действующей, эффективной системы стимулирования следует провести исследование мотивационного профиля, который позволит выявить мотивы персонала и их иерархию.

В.Э. Мильман является автором методики диагностики мотивационной структуры личности, суть которой заключается в выявлении некоторых устойчивых тенденций личности: общую и творческую активность, стремление к общению, обеспечению комфорта и социального статуса и др. [1, с. 2].

Цель проведенного авторами исследования – выявление мотивационного профиля личности. Объект исследования – ГБУЗ «Психиатрическая больница №12» (с. Микулино, Московская область), численность которого 240 человек. Было опрошено 14 сотрудников (врачи).

Сроки проведения октябрь – ноябрь 2017 г. Метод исследования – мотивационный тест В.Э.Мильмана.

Показатели общежитейской направленности не преобладают над показателями рабочей направленности. Данный феномен можно объяснить тем, что испытуемые не концентрируют свои жизненные стремления на совершенствовании себя, как конкретной личности (рис. 1).

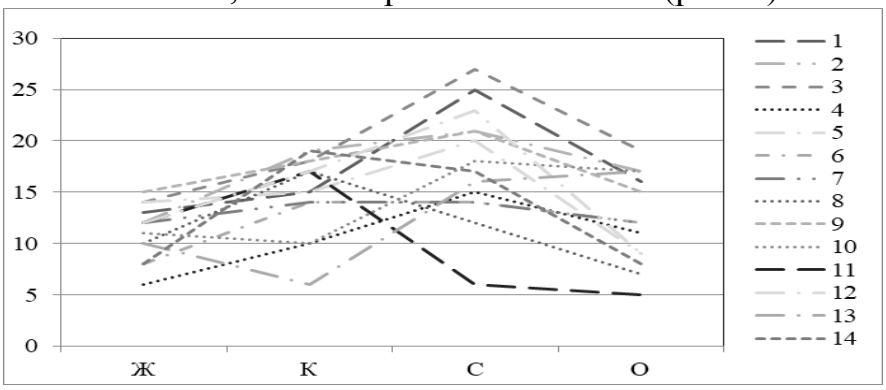


Рис. 1. Показатели общежитейской направленности работников Психиатрической больницы №12

У респондентов явно выражена производительная мотивация, что способствует порождению общественно значимых материальных и духовных ценностей, тем самым ориентируя человека на будущее, в чём выражены предпосылки предметного и содержательного развития, как отдельного индивидуума, так и общества в целом (рис. 2).

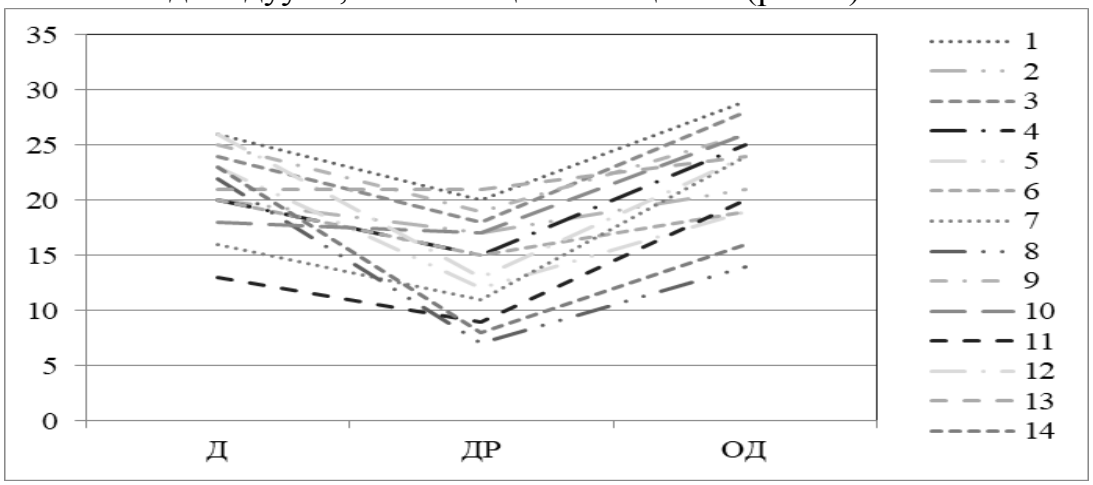


Рис. 2. Показатели рабочей направленности работников Психиатрической больницы №12

С целью выявления динамики мотивационной структуры личности врачей с учетом возраста мы осуществили сравнение показателей общежитейской и рабочей направленности личности (далее ОН и РН соответственно) (табл. 1). Значимые различия констатированы между показателями «рабочая направленность» и «общежитейская направленность» по всем возрастным категориям. Так, можно наблюдать,

как с увеличением возраста общежитейская направленность начинает преобладать над рабочей.

Таблица 1

Показатели мотивационной структуры личности врачей Психиатрической больницы №12 (в зависимости от возраста), баллы

Возраст	Общежитейская направленность	Рабочая направленность
Младше 30	54	55
От 30 до 49	59	60
От 50 до 70	62	59
Старше 70	52	47

В табл. 2 представлено сравнение показателей ОН и РН по полу можно заметить, что у женщин преобладает общежитейская направленность, а у мужчин – рабочая.

Таблица 2

Показатели мотивационной структуры личности врачей Психиатрической больницы №12 (в зависимости от пола), баллы

Пол	Общежитейская направленность	Рабочая направленность
М	55	61
Ж	59	57

Общежитейский мотивационный профиль включает в себя 4 аспекта. В этой категории максимальное количество баллов набрали 7% испытуемых (1 человек). Рабочий мотивационный профиль подразделяется на три аспекта. Первый – «общая активность» – 43% опрошенных, второй – «творческая активность» – 0% испытуемых, и, наконец, третий аспект – «социальная полезность» – высокие результаты показали 50% испытуемых (табл. 3).

Таблица 3

Выраженность типов мотивационного профиля личности врачей Психиатрической больницы №12

Общежитейский профиль				Рабочий профиль		
жизнеобеспечение	комфорт	социальный статус	общение	общая активность	творческая активность	социальная полезность
0%	0%	7%	0%	43%	0%	50%
7%				93%		

Таким образом, большинство сотрудников психиатрической больницы имеют рабочую направленность мотивационного профиля

личности. Это значит, что в работе для них в первую очередь важно не только стремление к активности, но и мотивация принести общественную пользу. Исследование мотивационного профиля личности является очень важным процессом исследования мотивации сотрудников организации. Проведенное исследование позволило выявить необходимость привлечения внимания к таким мотивационным сферам, как социальный статус, общая активность и социальная полезность врачей Психиатрической больницы №12.

Список использованных источников

1. Мильман В.Э. Метод изучения мотивационной сферы личности// Практикум по психодиагностике. Психодиагностика мотивации и саморегуляции. – М., 1990. – 43 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ: РОССИЙСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

Кучеренко К.С., магистратура, 1 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Мирзабалаева Ф.И.
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, факультет Экономики и права

Современные реалии диктуют необходимость постоянного развития индивида, совершенствования имеющихся и приобретения новых навыков. Проблема непрерывности образования решается, в частности, через развитие дополнительного профессионального образования (ДПО), которое является частью обучения на протяжении всей жизни (lifelong learning). Актуальность данной проблемы определяется несколькими аспектами: во-первых, в условиях старения российского общества [3], с одной стороны, и наличием высокой молодежной безработицы - с другой, инвестиции в общий и специфический человеческий капитал как средства возобновления или приобретения необходимых знаний и навыков выходит на первый план; во-вторых, проблема обладает научной значимостью, так как в России проблема ДПО остается малоисследованным феноменом. Среди известных российских работ по указанной тематике можно указать: [1,2,4].

Дополнительное профессиональное обучение регулируется на территории РФ статьей 76 «Дополнительное профессиональное образование» ФЗ от 29. 12. 2012 N 273-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «Об образовании в Российской Федерации» [10]. Прямого определения ДПО указанный закон не дает, однако указывает, что такое обучение может реализовываться в виде программ повышения квалификации или программ профессиональной переподготовки. В данном случае имеет место узкий юридический подход к дефиниции. Экономический подход к проблеме

ДПО имеет более расширительную трактовку, и представляет ДПО как инвестиции в человеческий капитал. Указанная трактовка восходит к 60 – 70 годам XX века, когда Т. Шульц и Г. Беккер предложили концепцию человеческого капитала [5]. Помимо инвестиции в человеческий капитал ДПО может выступать и сигналом на рынке труда в условиях асимметрии информации, что является трактовкой альтернативного подхода ДПО, основоположником которого выступает М. Спенс. Экономический подход также подчеркивает разнообразие форм ДПО, которые могут не учитываться официальной статистикой. Такими формами выступают: обучение в процессе выполнения функционала без отрыва от рабочего места (learning – by – doing) или наблюдением за более опытными сотрудниками данной организации (learning – by – watching). В отличие от Росстата, OECD трактует ДПО именно в экономическом смысле как «организованное систематическое образование или тренинг, в котором люди принимают участие с целью получения необходимых знаний и навыков для текущей или будущей работы, чтобы продвинуться по службе или повысить доход…» [9].

На мировой арене, согласно статистике «the Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)» [7], Россия находится в числе лидеров по доле фирм, предоставляющих работникам ДПО – 46,2 % компаний (рис. 1). По этому показателю Россия опережает Европу и страны Латинской Америки. В то же время, по числу работников, прошедших ДПО, Россия, наоборот, находится в числе отстающих государств – 43% и сопоставима с мировым аутсайдером – Северной Африкой и Средним Востоком. Указанное положение вещей давно было замечено исследователями, например, в [2] и [4], и может свидетельствовать о существовании барьеров (экономических, психологических и других) при доступе к ДПО для отдельных категорий работников. В этом контексте необходимо сделать оговорку, что статистическая база BEEPS имеет различия в методологии для отдельных государств, поэтому сделанные выводы имеют приблизительный характер. Статистика по ДПО является достаточно ограниченной, поэтому трудно использовать альтернативные статистические базы для сопоставлений. Тем не менее, чтобы продемонстрировать уровень различий, укажем, что в соответствии с данными Росстата порядка 21,7 % работников от списочного состава прошли дополнительное обучение в 2016 году [6].

Дополнительное профессиональное обучение является достаточно селективным [2], причем это не только российская специфика, а общемировая практика. Большинства развитых стран пытаются исправить ситуацию, например, как в странах ЕС, которые приняли стратегию в сфере ДПО «Европа - 2020» [8]. Селекция происходит по таким критериям как возраст, пол, уровень образования и квалификации, размер предприятия, на котором занят работник.

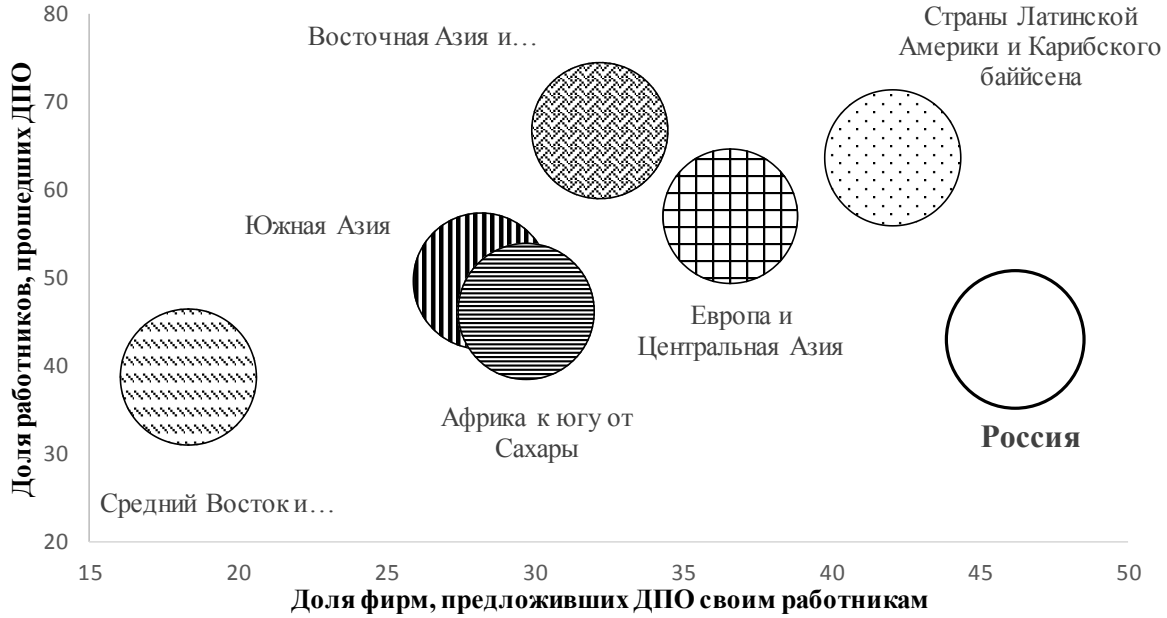


Рис. 1. Доля фирм, предоставляющих своим работникам ДПО и доля работников, охваченных программами ДПО, % ,2010 – 2016 г.г.
Источник: [7].

В настоящее время для большинства развитых стран проблема ДПО выходит на первый план в связи со старением населения, существенным уровнем молодежной безработицы, происходящими быстрыми темпами изменениями в технологиях, устареванием одних и появлением других профессий, появлением новых типов рабочих мест и принципиально новых взаимоотношений в социально-трудовых отношениях и т.д. В российской практике, к сожалению, нет полной информации по структуре подготовки ДПО, глубоких исследований в оценке востребованных работодателями навыков, на формирование которых необходимо направлять деятельность образовательных учреждений и т.д. Данные аспекты, на наш взгляд, нуждаются в серьезном исследовании со стороны теоретиков и практиков, субъектов социального партнёрства, СМИ, и т.д.

Список использованных источников

1. Аистов А.В., Александрова Е.А. Оценки индивидуальной отдачи от дополнительного профессионального обучения — пример промышленного предприятия // Прикладная эконометрика. - 2014. - № 34. С. 56 - 79.
2. Гимпельсон В., Капелюшников Р., Рощин С., Российский рынок труда: тенденции, структуры, изменения. -Москва. Издательский дом Высшей Школы Экономики, 2017. – 120 с.
3. Гонтмахер Е. Проблема старения населения в России // Мировая экономика и международные отношения, - 2012, - № 1. - С. 22-29.
4. Лазарева О., Денисова И., Цухло С. Российский работник: образование, профессия, квалификация. - Москва: Издательский дом Высшей Школы Экономики, 2011. - 463 с.
5. Becker, G., Murphy, K., Tamura, R. Economic growth, human capital and population growth // Journal of Political Economy, -1990. - № 98. - P. 12-37.

6. Дополнительное профессиональное образование работников в организации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. - URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/bbd2da8043f81ba38a78cbd92111eac8 (дата обращения: 17.04.2018).
7. Data on Workforce [Электронный ресурс]: Business Environment and Enterprise Performance Surveys. - URL: http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/workforce (дата обращения: 17.04.2018).
8. Europe 2020 strategy [Электронный ресурс]: European Commission. – URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en (дата обращения: 17.04.2018)
9. Glossary of the statistical terms [Электронные ресурс]: OECD. – URL: https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=5383 (дата обращения 17.04.2018)
10. Федеральный закон "Об образовании *в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273*-ФЗ [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения: 17.04.2018)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СЛУЖЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ.

Лукьянчук В.А., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Чистяков М.В.
Тверской Государственный университет, Институт экономики и управления.

В настоящее время одним из наиболее важных мотивационных факторов для сотрудников является возможность профессионального развития и карьерного роста. В связи с этим актуальным вопросом становится формирование в организации системы служебно-профессионального продвижения.

Служебно-профессиональное продвижение – это серия поступательных вертикальных и горизонтальных перемещений по различным должностям, способствующая развитию организации и личности. Соответственно, система служебно-профессионального продвижения представляет собой совокупность средств и методов должностного продвижения персонала в организации [2, с.37].

Целью служебно-профессионального продвижение является достижение конкурентоспособности организации путём формирования высококвалифицированного состава сотрудников и грамотной их расстановки.

Система служебно-профессионального продвижения является составной частью системы управления персоналом организации и связана со всеми её элементами, к которым относится кадровая политика предприятия, кадровое планирование работников, подбор и отбор

персонала, адаптация новых работников, деловая оценка, кадровое делопроизводство, система оплаты труда, система мотивации и стимулирования и др.

На каждом предприятии складывается своя система служебно-квалификационного продвижения персонала. Её содержание и особенности зависят от сложившихся традиций работы с кадрами, стиля руководства, понимания руководителями важности организации этой работы на научной основе. Стоит отметить, что рассматриваемая система характерна для компаний с закрытой кадровой политикой, так как они ориентируются преимущественно на внутренние источники персонала.

Служебно-профессиональное продвижение неразрывно связано с деловой оценкой персонала, а основной его частью является процесс развития сотрудников организации.

С помощью этих элементов в общем виде можно изобразить алгоритм перемещений сотрудников организации. (рисунок 1).

Развитие персонала – это подготовка сотрудников к выполнению новых производственных функций, занятию должностей, решению новых задач, направленных на преодоление расхождения между требованиями к работнику и качествами реального человека [1, с.191].

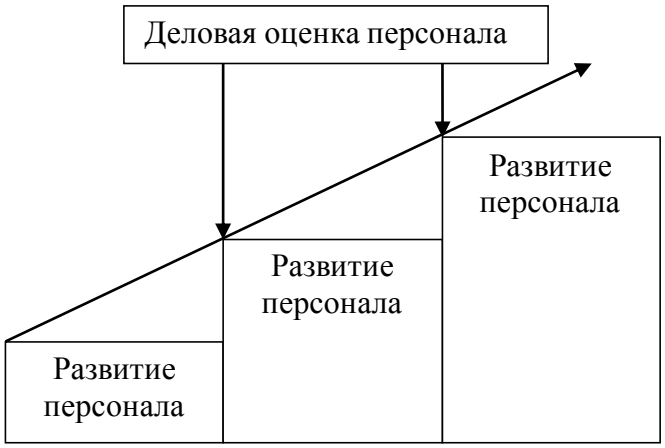


Рис. 1. Алгоритм перемещений персонала.

Деловая оценка персонала – это компонент диагностики персонала, целенаправленный процесс установления соответствия количественных и качественных профессиональных характеристик персонала требованиям должности (рабочего места), подразделения и организации в целом [3].

Процесс развития способствует обогащению имеющихся знаний и навыков и приобретению новых за счёт профессионального обучения, а деловая оценка подводит итог деятельности сотрудника и по её результатам определяется направление движения персонала.

Для каждой должности разрабатываются схемы продвижения с указанием традиционных и нетрадиционных возможностей перемещений. Соответственно, у каждого сотрудника будет выстраиваться своя траектория, называемая карьерой, под которой понимается фактическая

последовательность занимаемых ступеней (должностей, рабочих мест, положений в коллективе) конкретным работником [2, с.37].

Перемещения сотрудника будут зависеть от показателей его деятельности, которые определяются с помощью деловой оценки, проводимой чаще всего в форме аттестации. Так же немаловажным фактором является наличие вакантных мест.

Еще система служебно-профессионального продвижения подразумевает формирование кадрового резерва, который представляет собой подход в управлении персоналом, состоящий в специальном отборе части сотрудников организации для дальнейшего продвижения. В рамках данного процесса составляются индивидуальные планы развития сотрудников, отобранных в резерв.

В конечном счете, достигается главная цель системы служебно-профессионального продвижения, обозначенная ранее.

В качестве примера рассмотрим предприятие ООО «Газпром теплоэнерго Тверь». Организация на рынке предоставления жилищно-коммунальных услуг Тверской области с 2001 года. Среднесписочная численность персонала на 2017 год составила 173 человека.

Система служебно-профессионального продвижения имеет ряд проблем:

- отсутствует постоянная деловая оценка персонала;
- практически отсутствует обучение управленческого персонала из-за недостатка средств;
- кадровый резерв формальный, нет индивидуальных планов развития;
- затруднён карьерный рост.

В связи с этим, можно сказать, что система служебно-профессионального продвижения развита плохо. Основной мотивационный фактор в форме профессионального развития и карьерного роста не соблюдается. Отсюда проблема текучести кадров, устаревание рабочей силы.

В соответствии с обозначенными проблемами можно предложить следующие пути решения:

- проводить деловую оценку при приёме на работу (профессиональное тестирование);
- проводить регулярную деловую оценки (аттестация, оценка по результатам, метод заданной бальной оценки и др.);
- внедрить положение об аттестации;
- внимательно подходить к выбору кандидатуры на обучение, с целью рационального расходования средств;
- искать доступные бизнес-тренинги;

- приглашать тренера со стороны, для охвата сразу нескольких должностей;
- разработать индивидуальные планы подготовки для каждого работника в резерве и индивидуальные планы развития.

Таким образом, система служебно-профессионального продвижения представляет собой многофункциональную модель, основной целью построения которой является формирование необходимого количественного и качественного состава персонала за счёт использования средств и методов должностного продвижения сотрудников. Для компании построение данной системы необходимо с целью организации эффективной работы с персоналом, раскрытия потенциала сотрудников. А для самих сотрудников значимым мотивом будет служить карьера и профессиональное развитие, что в конечном счёте повлияет на деятельность компании в целом.

Список использованных источников

1. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе / В.Р.Веснин – М.: Юристъ, 2001, 496 с.
2. 2.Кибанов А.Я. Управление деловой карьерой, служебно-профессиональным продвижением и кадровым резервом / А.Я. Кибанов – М.: Проспект, 2018, 64 с.
3. Центр Управления Финансами: [Электронный ресурс] – Свободный доступ из сети Интернет. – 2018 г – Режим доступа: http://center-yf.ru/data/Kadroviku/delovaya-ocenka-personala.php (дата обращения 12.03.2018)

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО ПРОФИЛЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Мордовина К.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Заруцкая Е.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Изучение мотивационного профиля работника очень важно, т.к. персонал – это живые люди со своими желаниями, потребностями и целями. Поэтому для эффективного управления сотрудниками руководству необходимо знать, какие мотивы находятся в основе их трудовой деятельности.

Для получения такой информации представляется необходимым построение мотивационного профиля сотрудников организации с помощью различных методик. Одна из самых известных – методика «Изучения мотивационного профиля личности» (Ш. Ричи и П. Мартин). Ш. Ричи и П. Мартин выделили двенадцать основных потребностей работника, которые могут быть использованы как мотиваторы в условиях трудовых коллективов. Для определения индивидуального сочетания наиболее и

наименее актуальных для конкретного человека потребностей составляется индивидуальный мотивационный профиль [1].

Также интересна методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребительской сфере Р.Ф. Потемкиной. Ее целью является выявление степени выраженности социально-психологических установок. Методика состоит из 80 вопросов, направленных на выявление степени выраженности социально-психологических установок «свобода – власть», «труд – деньги».

Третья методика – это диагностика мотивационной структуры личности (В.Э. Мильман), которая позволяет составить суждение о рабочей и общежитейской направленности личности. «Направленность личности» – это некоторые устойчивые тенденции личности, такие как общая и творческая активность, стремление к общению, обеспечению комфорта и социального статуса и др. [3].

Четвертая методика – это методика диагностики трудовых мотивов (В.И. Герчиков). Типологическая модель мотивации В.И. Герчикова – это концепция, согласно которой, существует пять типов трудовой мотивации: инструментальный, профессиональный, хозяйский, патриотический и избегательный (люмпенский) [4]. Типологическая модель мотивации строится на пересечении двух осей – мотивации и трудового поведения.

Пятая методика – тест Фр. Герцберга «Гигиенические и Мотивационные факторы» в адаптации Н. Типатовой. В двухфакторной теории мотивации Фр. Герцберг опирался на систему потребностей «социального человека», основы которой были разработаны в рамках теории человеческих отношений [2]. Обработав данные более 200 экспертов (использовался метод интервью, которым охватывались работники, принадлежащие к разным профессиональным группам в разных странах), Фр. Герцберг выделил две группы факторов, влияющих на поведение членов организации, а именно – гигиенические и мотивационные. Эта теория появилась в связи с растущей необходимостью выяснить влияние материальных и нематериальных факторов на мотивацию человека.

Шестая методика – это тестовый комплекс «Структура трудовой мотивации» (СТМ-2) и «Тест индивидуальной мотивации» (лаборатория «Гуманитарные технологии») [5]. Тестовый комплекс СТМ предназначен для экспресс-диагностики структуры мотивационной сферы личности. Тестовые задания построены по принципу парных сравнений по модели «турнир высказываний». Комплекс СТМ включает две формы – А и В, где форма А содержит 12 развернутых формулировок мотивационных конструктов, в которых выражены различные привлекательные стороны трудовой деятельности. В свою форма В отличается от формы А другими формулировками мотивационных диагностических конструктов.

Методика «Мониторинг трудовых мотивов» (адаптация и модификация теста Фр. Герцберга), (В.Р.Келих и Ю.Л. Старенченко) (2008)) [6]. Методика опирается на двухфакторную теорию Фр. Герцберга, мотивационный тест которого в 2007 году был модифицирован и адаптирован российскими специалистами В.Р. Келихом и Ю.Л. Старенченко. Эффективная система мотивации персонала должна учитывать актуальные мотивы каждого сотрудника в отдельности и всего коллектива, а для её построения нужно систематически изучать мотивацию и тратить на изучение минимум оплачиваемого рабочего времени.

Опросник мотивации труда (ОМТ) Е.А. Куприянова (2007) [7]. Тест-опросник для оценки типа мотивации выявляет существующие как самые эффективные, так и наименее желательные методы стимулирования индивидуально для каждого сотрудника.

Остановимся подробнее на методике Э. Шейна «Якоря карьеры», в которой выделены ценностные ориентации, социальные установки, интересы и социально обусловленные побуждения к деятельности, характерные для определённого человека [8]. Карьерные ориентации, как правило, возникают у человека в первые годы развития в организации. В своей методике Э. Шейн выделил несколько «якорей»:

Проведя исследование и изучив мотивационный профиль работника, руководитель получит очень ценные знания о мотивах работы персонала. Другими словами, зная то, чем руководствуется индивид в своей деятельности, нужно правильно использовать его мотивы. Тогда в организации не будет текучести кадров и эффективность будет поддерживаться на достаточно приемлемом уровне. Эта догма из тех высказываний: «Доволен сотрудник – счастлива организация».

Список использованных источников

1.Аллин О. Н. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала / О.Н. Аллин, Н.И. Сальникова. – М.: Генезис, 2014

2.Аптер М. За пределами черт личности. Реверсивная теория мотивации / М.: Медиа, 2017

3. Диагностика профессионального становления личности: учеб. -метод. пособие / сост. Я.С. Сунцова, О.В. Кожевникова. Часть 3. – Ижевск: Издательство «Удмуртский университет», 2012. – 115 с.

4. Типологическая модель мотивации В.И.Герчикова. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://www.delfy.biz/methods/tmg. (Дата обращения 22.12.2017)

5. Филатова А.В. Сущность и основные теории мотивации эффективности труда персонала / Основы экономики, управления и права. 2012.- 275 с.

6. Келих В.Р., Старенченко Ю.Л. Методика «Мониторинг трудовых мотивов» (адаптация и модификация теста Ф. Герцберга). – Москва: АСОУ, 2008.

7. Куприянов Е.А. Опросник мотивации труда (ОМТ). – Москва, 2007.

8. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. – СПб: Питер, 2002.

ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Московская П.Д., бакалавриат, 3 курс.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Заруцкая Е.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Трудовая мотивация и удовлетворенность трудом рассматриваются в качестве важных человеческих ресурсов в современных организациях. Качественная оценка удовлетворенности персонала трудом способствует принятию руководством взвешенных, обоснованных решений, для чего необходимо обладать достоверной, своевременной, полной информацией о состоянии трудовых ресурсов в организации.

Удовлетворенность трудом является предметом исследования таких наук (и их отраслей) как, экономика, социология, психология, педагогика и др. Соответственно каждая наука фокусируется на специфичных ей аспектах. Существует различные точки зрения на понятие удовлетворенности трудом и его основных факторах.

Замфир К. предлагает систему, позволяющую оценивать удовлетворенность трудом в соответствии с его содержанием [4].

- общие условия;
- физические условия труда;
- содержание труда;
- отношения между людьми в труде;
- организационные рамки труда.

П.Л. Маляков приводит пять подходов к удовлетворенности трудом:

- удовлетворенность как «отношение к деятельности, в соответствии с потребностями, вкусами, оценками, склонностями, принципами и убеждениями человека»;
- удовлетворенность как «эмоционально-психическое состояние человека»;
- удовлетворенность как «оценка человеком трудовой ситуации»;
- удовлетворенность как «совокупность социально-фиксированных установок, включающих в себя когнитивные, эмоциональные и поведенческие аспекты»;
- удовлетворенность как «мотивация деятельности» [2].

Е.А. Заруцкая выделяет две группы компонентов удовлетворенности трудом [1]. Первая группа состоит из организационных компонентов: удовлетворенность трудом в целом; условия труда; организация труда; оплата труда; отношения в коллективе, отношения с руководством. Во вторую группу входят личностные компоненты: содержание труда; возможность профессионального роста; возможность карьерного роста;

возможность самореализации; возможность саморазвития; возможность влиять на дела организации и возможность ощутить свою значимость и полезность, своего труда.

Обозначим основные методы, которые применяются в исследованиях удовлетворённости трудом. Их можно сгруппировать в следующие группы:

– социологические методы (количественные и качественные);
– психологические методы (тестовые методики).

Социологические методы по задачам разделяют на количественные (опрос, анкетирование) и качественные (интервью, фокус-группа). Социологический опрос (анкетирование) предполагает выявление мнений, оценок и установок респондентов по различным проблемам, путем соотнесения ответов к заданным наборам вариантов. Качественные методики (интервью, фокус-группы) предполагают достаточно свободные личные или групповые беседы с респондентами, с элементом глубокого погружения в тему.

Психологические тестовые методики с использованием количественных шкал применяют для изучения индивидуальных особенностей респондентов, их психологического состояния.

Существует несколько тестовых методик удовлетворенности трудом и ее различными аспектами (В.А.Розанова, А.В. Батаршев и др). Их суть заключается в выявлении оптимальных психологических условий труда, которые обеспечат максимальную отдачу. Системный анализ оценки удовлетворенности трудом предполагает изучение личностных характеристик работников, характеристики ситуации, в которой осуществляется работа и самих особенностей выполняемой работы. Опросник, который предоставляется работникам, имеет ряд вопросов, связанных с их отношением к заработку, санитарно-гигиеническим условиям, режиму, самостоятельности, отношений с коллегами и начальством, уровня технической оснащенности и пр.

Наиболее известной методикой по изучению удовлетворенности трудом является методика А.В. Батаршева. Он предложил тест «Определение удовлетворенности личности своим трудом», состоящий из 18 вопросов (высказываний), предполагающих ответы в форме согласия («да»), частичного согласия («отчасти») или несогласия («нет»). Тест А.В. Батаршева содержит следующие составляющие удовлетворенности (шкалы):

1. интерес к работе;
2. удовлетворенность достижениями в работе;
3. удовлетворенность взаимоотношениями с коллегами;
4. удовлетворенность взаимоотношениями с руководством;
5. уровень притязаний в профессиональной деятельности;
6. предпочтение выполняемой работы заработку;
7. удовлетворенность условиями труда;

8. профессиональная ответственность
9. общая удовлетворенность трудом.

В результате применения методики предполагается разделения результатов на три группы по уровню удовлетворенности, а именно: низкий, средний и высокий. Правильно проведенная методика позволит получить адекватные целям и задачам исследования результаты, разработать рекомендации, создать все необходимые условия и обеспечить высокую результативность труда.

Список использованных источников

1. Заруцкая Е.А. Методы и инструменты исследования мотивации трудовой деятельность персонала организации. Актуальные проблемы управления: теория и практика Материалы III Международной научно-практической заочной конференции. М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВО «Твер. гос. ун-т»; редкол.: Н. Н. Беденко, д.э.н., проф., [и др.]. 2016. С. 109-120.
2. Маляков П.Л. Труд педагога: анализ подходов к понятию удовлетворенности трудом. Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2015. №1. С. 195-197.
3. Галимова Э.Э. Исследование роли эмоциональных составляющих в системе оценки удовлетворенности трудом и эффективности труда персонала. Образование и саморазвитие. 2011. №25. С. 175-180.
5. Глухих Л.С. Удовлетворенность трудовой деятельностью. Электронный ресурс. Режим доступа: https://www.b17.ru/article/46573/. Дата обращения: 13.12.2017.

АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Нечаева Н.В., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Андреева А.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В настоящее время в российских компаниях возрастает интерес к освоению эффективных процедур оценки и аттестации персонала.

Аттестация работников является одним из важнейших элементов кадровой работы, который представляет собой форму проверки соответствия профессиональной пригодности должностных лиц предприятия занимаемой должности в соответствии со специально разработанной процедурой, утвержденной как локальный нормативный документ в области регулирования трудовых отношений.

Аттестация является эффективной формой контроля деловой квалификации специалиста и его профессионального роста. Если сотрудник, по результатам проведенной аттестации, не соответствует занимаемой должности, то ставится вопрос о его переподготовке или переводе на нижестоящую должность [1, с.65–68].

Можно сказать, что цель аттестации – это способ повышения производительности труда у сотрудников и заинтересованности, как в улучшении своей работы, так и в материальной поддержке. Для компании, в свою очередь, цель аттестации персонала – достижение высокопроизводительного труда сотрудников и формирование профессионального состава, нацеленного на работу [3, с. 55–60].

Сотрудник организации обязан соответствовать требованиям, которые предъявляются к нему должностными обязанностями, содержанием и характером труда, требованиям, которые обусловлены эффективной организацией производства, использованием наиболее рациональных методов работы и др.

Периодичность проведения аттестации персонала бывает разной, в зависимости от вида аттестации. Руководители, специалисты и другие сотрудники могут пройти пять разновидностей аттестации:

1. Очередная аттестация. Обязательна для всех сотрудников и проводится каждый год. Руководящий состав проходит данную аттестацию минимум один раз за два года, а специалисты и другие служащие не реже одного раза за три года. Главное при данном виде аттестации – описание проделанной работы, результатов основных видов деятельности;
2. Периодическая аттестация. Цель – повышение мотивации сотрудников на самостоятельное развитие. Как правило, проводится в сферах туризма, строительства и других организациях, в которых часто происходят изменения, влияющие на функционирование и развитие компании;
3. Аттестация при переводе в другое структурное подразделение. Проводится тогда, когда произошло существенное изменение в должностных обязанностях, требованиях нового рабочего места. Руководители организации устанавливают сроки проведения аттестации во всех подразделениях предприятия, а также перечень должностей, которые подлежат ей;
4. Аттестация при продвижении по службе. Она проводится с учетом требований нового рабочего места и новых обязанностей. Дает возможность определить сможет ли работник проявить себя в более высокой должности, выявляя его потенциальные возможности и уровень профессиональной подготовки;
5. Аттестация по истечении испытательного срока. Цель – получение вывода по результатам аттестации, рекомендаций по дальнейшему использованию аттестуемого лица [2, с. 123].

Результаты оценки кадров используются при решении следующих управленческих проблем:

1. Подбора кадров:

– оценка личных качеств и квалификации работников.

2. Определения степени соответствия занимаемой должности:

– переаттестация работников;

– анализ целесообразности расстановки сотрудников;

– оценка надлежащего уровня исполнения должностных обязанностей;

– оценка работника после прохождения испытательного срока, стажировки.

– 3. Улучшения использования кадров:

– определение степени загрузки сотрудников, использование по квалификации;

– совершенствование организации управленческого труда.

4. Выяснения вклада работников в результаты работы:

– организация поощрения работников (приумножение материальных и моральных стимулов, обеспечение взаимосвязи оплаты и результатов труда, организация премирования);

– применение меры взыскания.

5. Ротации работников:

– прогнозирование продвижения по службе;

– формирование резерва на выдвижение;

– отбор сотрудников для выполнения ответственных заданий, направление на стажировку, в форме поощрения;

– разработка программ повышения квалификации;

6. Оптимизация структуры аппарата управления:

– обоснование численности аппарата управления, специалистов и служащих в подразделении;

– проверка нормативов численности;

– обоснование структуры кадров по должностям, уровню квалификации;

– разработка и уточнение должностных инструкций.

7. Совершенствования системы управления персоналом в целом:

– совершенствование стиля и методов управления;

– повышение уровня ответственности сотрудников;

– укрепление обратной связи (между руководителями и подчиненными).

Аттестация персонала прямо взаимосвязана с повышением эффективности производства, так как по ее результатам появляется возможность:

– совершенствовать ротацию сотрудников путем подбора наиболее подходящих кандидатур на ту или иную должность;

– стимулировать трудовую деятельность сотрудников за счет наиболее точного соотношения оплаты труда с результатами труда;

– улучшать формы и методы работы руководителей;

– обеспечивать удовлетворенность работой;
– формировать положительное отношение к труду и др.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что если регулярно и систематически проводить аттестацию персонала, то данный процесс будет положительно сказываться как на повышении производительности труда, та к и на мотивации сотрудников, их профессиональном росте и развитии. Результаты аттестации предоставляют возможность принимать обоснованные решения в отношении вознаграждения, продвижения, увольнения и развития сотрудников, поэтому являются важным элементом управления человеческими ресурсами.

Список использованных источников

1. Батаршев А. В. Тестирование: Основной инструментарий практического психолога: Учеб. посо-бие. М., 2014 г. – 250 с.
2. Слуцкий Г.В. Управление социальным развитием персонала предприятия: Учеб. Пособие. – М.: ГАУ, 2016 г. – 145 с.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. – М.: Интел – Синтез, 2015 г. – 264 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Тянькина Н.А., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н. Новикова Е.В.
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова", Факультет экономики и права

Совершенствование системы привлечения персонала в организации обусловлена тем, что в современных рыночных условиях работник превратился из необходимой статьи расходов организации в один из основных источников прибыли и очень важный ресурс компании. Так, в рамках данного подхода человеческие ресурсы рассматриваются в качестве важнейшего элемента, а затраты на оплату труда, привлечение и отбор, адаптацию, переподготовку, создание благоприятных условий работы, повышение квалификации являются некими видами инвестиций. На сегодняшний день, происходит глобальное совершенствование методик, способов, процедур отбора и найма персонала. В недалеком прошлом руководители организации зачастую выбирали работника самостоятельно, без помощи кадровых служб. При этом руководители организации полагались только на собственную интуицию, опыт, характеристики (рекомендации) с прошлого места работы кандидата или принимали на работу «по знакомству». Следует отметить, что ошибки приводили к последующему увольнению работника и, как следствие, его заменой новым

сотрудником, что требовало очередных затрат. Очевидно, что данный подход в современных рыночных условиях является не только неэффективным с позиции обеспечения потребностей организации в квалифицированной рабочей силе, но и крайне дорогостоящим. Таким образом, работники кадровых служб современных организаций давно ощутили острую потребность в применении более обоснованных и эффективных процедур привлечения персонала в организации. Кадровая политика в области отбора кадров заключается в определении методов, принципов и критериев отбора сотрудников, а также последующей их адаптации, что является необходимыми условиями для качественного и оперативного выполнения возложенных на них функций [1, с.1167].

Подбор персонала является наиболее ответственным этапом в процессе управления персоналом, так как ошибки в дальнейшем обходятся для организации очень дорого. Следовательно, умение нанимать наиболее подходящих людей на работу - талант, которым может владеть сотрудник кадровой службы. Очевидно, что люди, преданные организации, работают эффективно, и наоборот. По оценкам аналитиков рекрутских агентств и информационных онлайн порталов, таких как hh.ru и career.ru в России профессиональный найм и отбор персонала находится на стадии развития. Безусловно, потребуется большое количество времени, чтобы модернизировать данный процесс. Однако, общественный интерес к актуальным вопросам управления человеческими ресурсами в России постепенно набирает оборот и увеличивает количество заинтересованных. С каждым годом все большее количество людей придерживается мнения о том, что способность организации к эффективному и грамотному управлению собственными сотрудниками представляет собой важнейший источник ее долговременного и успешного развития. Тема совершенствования найма, отбора и приема персонала на сегодняшний день является достаточно разработанной как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Так, существует большое количество разнообразных концепций, теорий и школ управления персоналом, а также разработано множество методик по эффективному найму, отбору и приему кадров, представлено множество точек зрения.

Работа любой организации, независимо от специфики производства, неизбежно связана с необходимостью набора и комплектования штата. Концепция привлечения персонала в условиях рыночной экономики должна быть ориентирована на своевременное и мобильное обеспечение квалифицированным персоналом. Привлечение и отбор новых работников не только призван обеспечить режим нормального функционирования организации, но и закладывает фундамент будущего успеха бизнеса. Персонал является прибыльным звеном любой организации, и ошибки при привлечении кадров обходятся слишком дорого. Потери, которые несут предприятия от плохого некачественного обслуживания, травматизма в

результате того, что были допущены ошибки при отборе новых работников - это только часть тех расходов, которые приходится нести организации.

Таким образом, привлечение персонала является важным звеном системы управления человеческими ресурсами организации.

Обобщение опыта отечественных и зарубежных организаций позволяет сформулировать главную комплексную цель системы управления персоналом: обеспечение фирмы кадрами, организация их эффективного использования, профессионального и социального развития.

Данная цель формирует систему управления персоналом организации.

Под системой управления персоналом понимается совокупность приемов, методов, технологий организации работы с персоналом. При этом сама система может выступать элементом системы более высокого порядка.

Процветание и успех организаций во многом формируется привлечением персонала: их интеллектуальным потенциалом, высококачественным составом работников, что связано с их квалификацией и тем энтузиазмом, творческим подходом, самоотдачей, с которым они исполняют свои обязанности.

«Поэтому привлечение персонала является сложным и важным процессом, который позволяет правильно организовать поиск сотрудников и оценить их профессиональную пригодность», - так считает учёный Кибанов А.Я. [2, с.108]

Итак, для того чтобы обеспечить компанию определенным кадровым ресурсом, важно следует сформировать адекватную задачам ситуацию во внешней среде и технологии деятельности, структуру компании, определить потребность в персонале.

Привлечение персонала является одной из первых ступеней управления персоналом, но в то же время довольно важным и сложным процессом, ведь от того, насколько правильно подобраны кандидаты на должность зависит успех и созревание организации. Сплоченный и дружный коллектив сможет решить любые задачи, развивая при этом позитивный имидж фирме и используя все усилия для ее процветания.

Список использованных источников

1. Миргород Е.Е., Мирзабалаева Ф.И. Кадровый потенциал: дефиниции толкования, проблема оценки, направления развития // Экономика и предпринимательство. 2017. № 1 (78). С. 1167-1169.

2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Менеджмент организации», «Управление персоналом». – М.: Инфра-М, 2015.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРУДОВЫХ МОТИВОВ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Фёдорова А.А., Титова А.В., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Заруцкая Е.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Успешная деятельность организации, а, зачастую, и вопрос выживания, зависят от рационального использования ресурсов, имеющихся в ее распоряжении. Стимулирование труда на предприятии является важной составляющей обеспечения эффективности деятельности организации. Анализ системы стимулирования труда на предприятии позволяет определить, насколько успешно она работает, и выявить необходимость ее совершенствования. Рост результативности системы стимулирования труда означает: экономию финансовых средств предприятия и является одним из важнейших факторов повышения эффективности производства.

Для эффективной работы организации, достижения её целей и задач важно сформировать грамотную систему стимулирования для повышения мотивированности сотрудников предприятия. Одной из таких возможностей является изучение трудовых мотивов работников. Наиболее полную отдачу работника можно ожидать лишь тогда, когда созданы условия для реализации его потенциала, а также желание реализовать его на благо организации.

Методика «Диагностика трудовых мотивов» В.И. Герчикова предназначена для выявления базового типа мотивации сотрудников. Её автор – Владимир Исакович Герчиков (1938-2007 гг.) – российский социолог, доктор социологических наук, профессор, сертифицированный консультант по управлению [1, с.41]. В ней выделяются пять базовых мотивационных типов:

1. Инструментальный тип (ИН)
2. Профессиональный тип (ПР)
3. Патриотический тип (ПА)
4. Хозяйский тип (ХО)
5. Люмпенизированный тип (ЛЮ) [2, с.57].

Цель исследования: выявление мотивационного типа работника. Объектом исследования – ООО «АССОРТИ-пласт». В исследовании принимала участие вся генеральная совокупность, а именно – работники в количестве 15 человек. Метод исследования – методика диагностики трудовых мотивов В.И. Герчикова. Время проведения исследования – ноябрь 2017 год.

Каждый человек, с точки зрения теста В.И. Герчикова, представляет собой сочетание в определенных пропорциях пяти типов мотивации, поэтому по результатам ответов респондентов заполняется таблица с

индексами, просуммировав которые нужно вывести их на 100% соотношение в диаграмму, на которой будет наглядно видно, какие типы проявляются в большей мере, а какие в меньшей [3, с.78].

Определить тип мотивации работников – это важный этап исследования, но этого недостаточно для выявления и полного анализа потребностей работников, поэтому мы выявили зависимость мотивационного типа от принадлежности к профессиональной группе

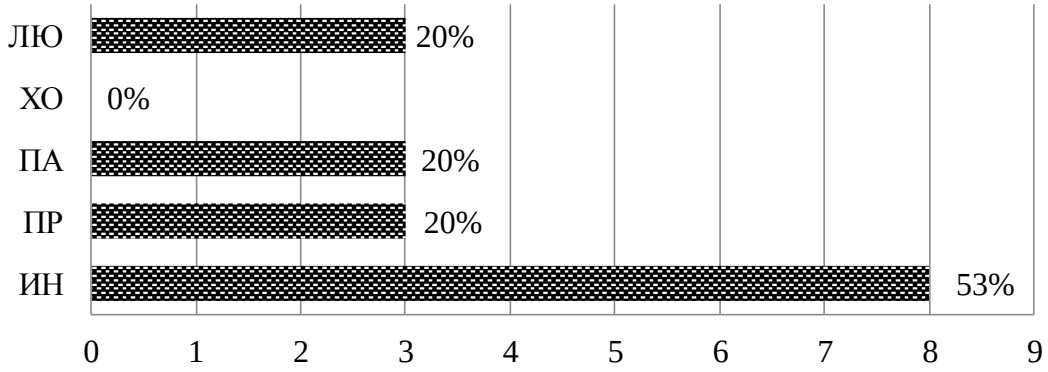


Рис. 1. Распределение работников по мотивационным типам в ООО «АССОРТИ-пласт», чел.

*Рассчитано по данным: результаты социологического исследования, проведенного авторами.

На рис. 1 видно, что доминирующим типом мотивации является инструментальный (ИН), к нему относятся 53% работников (8 чел.). Данный тип характеризует интересы работников, связанные с размером заработка и других благ, получаемых за труд, а также ожиданием справедливого вознаграждения. Следует отметить, что ни один работник организации не принадлежит к хозяйственному типу.

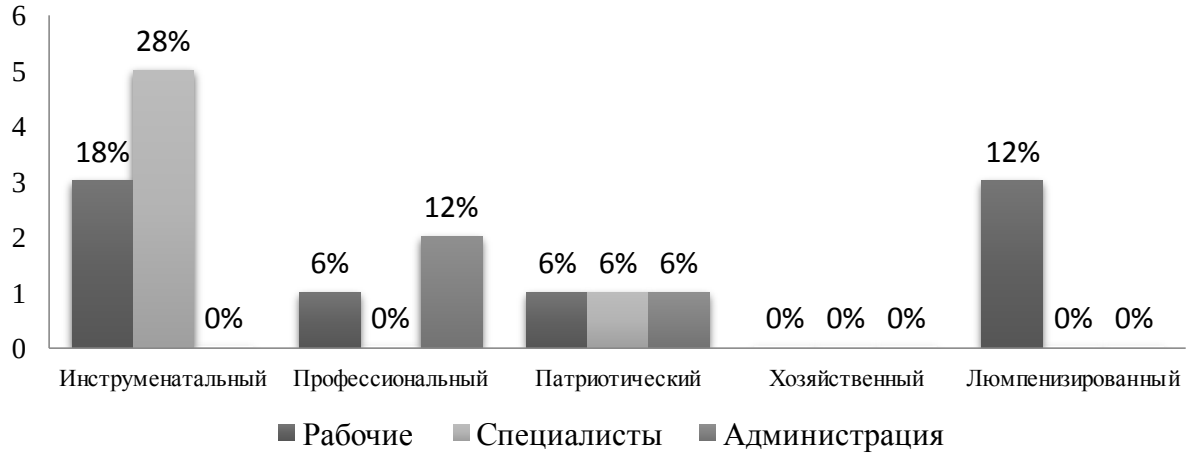


Рис. 2. Зависимость мотивационного типа от принадлежности к профессиональной группе в ООО «АССОРТИ-пласт», чел.

*Рассчитано по данным: результаты социологического исследования, проведенного авторами.

К инструментальному типу относятся 18% рабочих (3 чел.) и 28% специалистов (5 чел.), к профессиональному типу относятся 6% рабочих (1 чел.) и 12% представителей администрации (2 чел.), к патриотическому типу относятся по одному работнику каждой профессиональной группы и к люмпенизированному типу относятся 12% рабочих (3 чел.). Таким образом, мы выявили зависимость мотивационного типа от принадлежности к профессиональной группе. К инструментальному типу относятся преимущественно специалисты, к профессиональному типу – представители администрации, к люмпенизированному – только рабочие.

Таким образом, подводя итоги исследования, мы можем сделать вывод, что в ООО «АССОРТИ-пласт» присутствуют работники четырех мотивационных типов: инструментальный, профессиональный, патриотический, люмпенизированный. Следовательно, одинаковые стимулы будут иметь разную степень влияния на них и эффективность. Поэтому руководству необходимо формировать такую систему стимулирования, которая учитывает особенности каждого мотивационного типа работников.

Список использованных источников

1. Болотова Е.В. Мотивационная типология В.И. Герчикова: опыт использования / Е.В. Болотова. – М.: Дело, 2015. – 220 с.
2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности / А.П. Егоршин. – М., 2014. – 463 с.
3. Родионова Е.А. Мотивация и стимулирование персонала в организации: учеб. пособие / Е.А. Родионова. – СПб: СПбГУ, 2012. – 318 с.

ИЗУЧЕНИЕ МОТИВАЦИОННОГО ПРОФИЛЯ ПЕРСОНАЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДИКИ Э. ШЕЙНА

Хомутская В.В., Напреенко Т.Е., бакалавриат, 3 курс.
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Заруцкая Е.А.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Важнейшей функцией руководителя является построение эффективной системы стимулирования сотрудников, основанной на изучении мотивационной сферы сотрудника. Мотивы, потребности и ценности – это одни из основных факторов, которые определяют поведение человека в рамках профессиональной деятельности.

По мнению Р. Мартина и Ш. Ричи, мотивационный профиль личности – это индивидуальное сочетание наиболее и наименее актуальных потребностей для конкретного человека [1]. К определению мотивационного профиля в своих научных трудах также обращались Э. Шейн, В.И. Герчиков, В.Э. Мильман и другие авторы. В основе различных типологий мотивационных профилей персонала, предлагаемых разными

исследователями, как правило, лежат те или иные потребности и интересы человека. К таким потребностям могут относиться потребность в уважении, продвижении, заработке, стабильности, самореализации, власти, авторитете и т. д. Удовлетворение потребностей сотрудником осуществляется исходя из его внутренней и внешней мотивации.

Мотивационный профиль составляется посредством сопоставления значимости ряда мотивационных факторов. Такой подход предполагает, что мотивация всегда индивидуальна, но необходимость оптимизации процессов управления, экономии времени и прочих ресурсов заставляет применять методы мотивации, ориентированные на «среднего» индивида.

В настоящее время существует различные методики, позволяющие исследовать и диагностировать мотивационные профили сотрудников организации. Среди наиболее известных и распространенных следует выделить: диагностика мотивационной структуры личности (В.Э. Мильман); «Якоря карьеры» методика диагностики ценностных ориентаций в карьере Э. Шейна; методика диагностики трудовых мотивов (В.И. Герчиков) и другие.

Методика «Якоря карьеры» (Э. Шейн, перевод и адаптация В.А. Чикер, В.Э. Винокурова) позволяет оценить карьерную направленность руководителя и его сотрудников и выбрать индивидуальную модель мотивации исходя из устремлений и направленности каждого конкретного человека [3]. Это могут быть интересы, ценности, социальные установки (иногда мы их называем особенностями воспитания), имеет влияние социальные факторы, такие как мода, воздействие референтной группы и т.п.

Цель данной методики состоит в том, чтобы сформировать основу для упорядоченного обоснованного анализа потребностей работника, выявить какие карьерные ориентиры он считает для себя важными, и есть ли они у сотрудника вообще. Это позволяет оценить карьерную направленность руководителя и его сотрудников и сформировать индивидуальную модель мотивации исходя из устремлений и направленности каждого конкретного человека.

«Якоря карьеры» – это ценностные ориентации, социальные установки, интересы и т.п. социально обусловленные побуждения к деятельности, характерные для определённого человека. Карьерные ориентации возникают в начальные годы развития карьеры, они устойчивы и могут оставаться стабильными длительное время. При этом очень часто человек реализует свои карьерные ориентации неосознанно. Тест позволяет выявить следующие карьерные ориентации:

1. профессиональная компетентность (эта установка связана с наличием способностей и талантов в определенной области);

2. менеджмент (в данном случае первостепенное значение имеют ориентация личности на интеграцию усилий других людей, полнота

ответственности за конечный результат и соединение различных функций организации);

3. автономия (первичная забота для личности с этой ориентацией – освобождение от организационных правил, предписаний и ограничений);

4. стабильность работы (эта карьерная ориентация обусловлена потребностью в безопасности и стабильности для того, чтобы будущие жизненные события были предсказуемы);

5. служение (основными ценностями при данной ориентации являются «работа с людьми», «служение человечеству», «помощь людям», «Желание сделать мир лучше» и т.д.);

6. вызов (основные ценности в карьерной ориентации этого типа – конкуренция, победа над другими, преодоление препятствий, решение трудных задач);

7. интеграция стилей жизни (человек ориентирован на интеграцию различных сторон образа жизни);

8. предпринимательство (человек с такой карьерной ориентацией стремится создавать что-то новое, хочет преодолевать препятствия, готов к риску).

Специалисты в области управления персоналом может использовать концепцию карьерных якорей для идентификации источников мотивации без дополнительного тестирования или серии опросов сотрудников. В большинстве ситуаций они могут самостоятельно задать сотрудникам вопросы о том, какие виды деятельности или «якоря» являются для них побудительным мотивом, опираясь на предложенное нами описание концепции «карьерных якорей». Многие специалисты, сходятся во мнении, что данная методика имеет один существенный недостаток: испытуемые могут давать социально одобряемые ответы.

Подход Э. Шейна, согласно которому сотрудников рассматривают с точки зрения их карьерных якорей, позволяет формировать для них источники мотивации в виде конкретных стимулов в рамках системы стимулирования труда. Это позволяет повысить их удовлетворенность трудом, лояльность к организации, что в конечном итоге приводит к повышению эффективности труда персонала.

Список использованных источников

1. Толстая А. Н. Управление карьерой в организациях // Психология управления-Учебное пособие/ Под ред. А. В. Федотова. Л., 1991.

2. Шекшня С. В. Управление персоналом в современной организации. - М., 1997.

3. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Учеб. пособие для вузов /Пер. с англ, под ред. проф. Е.А. Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399 с.

4. Молл Е. Г. Управленческая карьера в России // Проблемы теории и практики, управления. - 2002. - № 6.

Раздел 11. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИИ

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Варламова А.И., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Гайдуков В.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

На данный момент индустрия туризма является одной из наиболее крупных динамично-развивающихся отраслей мировой экономики.

Немалый потенциал для развития туризма в России имеет Тверская область. Туристско-рекреационные ресурсы, разнообразие ландшафтов, наличие уникальных туристических объектов позволяют развивать все виды отдыха, создавать собственный туристский продукт и представлять его как для потребителей внутреннего рынка, так и зарубежных туристов.

Повышение уровня конкурентоспособности регионов в РФ - это один из значительны факторов экономического роста в стране. Любое государство хочет иметь в своём составе конкурентоспособные регионы.

На данный момент применение кластерного подхода является одним из важнейших направлений в экономике РФ. Туристско-рекреационные кластеры являются основой эффективного развития регионов, повышения уровня их конкурентоспособности и способствуют их развитию и развитию государства в целом.

В РФ важная роль отдаётся вопросам, которые имеют непосредственную связь с туристско-рекреационным развитием регионов и муниципальных образований. Об этом свидетельствует наличие масштабной нормативно-правовой базы в сфере туризма.

В современном мире кластерный подход встречается практически повсеместно ввиду его эффективности для повышения уровня конкурентоспособности региона. Зарубежный опыт применения туристско-рекреационных кластеров весьма велик. Он заслуживает внимания, обобщения и творческого применения в российских условиях.

Тверская область является одним из сложившихся туристических регионов РФ, в котором активно развивается и модернизируется туристическая инфраструктура. Органом, регулирующим сферу туризма, является исполнительный орган власти Тверской области - Министерство туризма Тверской области.

Регулирование индустрии туризма в Тверской области осуществляется в соответствии с теми приоритетами, которые являются основополагающими для региона – улучшение его имиджа и повышение уровня его конкурентоспособности.

В Тверской области имеются ресурсы и возможности для развития речного круизного и рекреационного туризма. Именно он и лег в основу кластера «Верхневолжский».

В соответствии с Распоряжением Правительства Тверской области «О стратегии развития туризма в Тверской области до 2020 года» от 26 февраля 2013 года N-80 РП основной стратегической целью развития туристской отрасли в Тверской области до 2020 года является создание высокоразвитой, конкурентоспособной туристской индустрии, которая сможет обеспечить широкие возможности для удовлетворения потребностей жителей области, российских и иностранных граждан в туристских услугах.

Несомненно, органы государственной власти Тверской области провели не малую работу, исследуя все закономерности формирования туристско-рекреационного кластера в регионе.

Об этом свидетельствует наличие еще не до конца сформировавшегося, но уже частично функционирующего туристско-рекреационного кластера «Верхневолжский».

Однако, это не означает, что работа по его формированию отвечает всем требованиям международного стандарта, поэтому региону следует продолжать вести активную политику в сфере туризма и разрабатывать новые меры по повышению уровня конкурентоспособности Тверской области.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Елисеева В.С., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: зам. Главы Администрации ГО г. Торжка Тверской обл. Попов К.М.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В настоящий момент времени, основной целью экономического развития большинства стран и регионов, является улучшение качества жизнедеятельности населения. В связи с экономическими преобразованиями в России, процессы регионализации экономики приобрели новое значение и особенно актуальны сегодня. На текущий период времени более эффективное развитие экономики, формирование определенных механизмов стабильности и динамичности экономического развития, должно осуществляться снизу -от бизнеса и от регионов. Развитие региона всегда имеет определенное направление, которое

содержит цель или набор целей.

По сей день основной целью экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения. Именно по этой причине процесс социально-экономического развития региона состоит из трёх важнейших элементов:

1. Увеличение уровня доходов населения, повышение качества здоровья населения и уровня его образования;

2. Предоставление условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной системы, ориентированной на уважение человеческого достоинства;

3. Увеличение уровня свободы граждан, и кроме того, их экономической свободы.

Существуют тактические цели, которые представляют собой некоторые задачи, без которых дальнейшее развитие региона не будет наиболее успешным. Среди таких следует назвать:

1. Расширение существующего бизнеса и привлечение новых видов бизнеса;

2. Развитие центра города;

3. Развитие существующего малого бизнеса;

4. Развитие сферы услуг;

5. Повышение уровня жизни населения региона и др.

Самые необходимые методы воздействия на ход экономического развития можно сформулировать следующим образом:

- создание благоприятных общих условий для развития предпринимательской деятельности в регионе;

- регулирование предпринимательской деятельности.

Рассмотрим метод, который называется «Создание благоприятных общих условий для развития деловой активности». К таким условиям следует отнести рыночную инфраструктуру, наличие земли и соответствующих прав на нее для развития новых видов экономической активности, хорошо развитые транспорт, связь, офисное хозяйство и городские вокзалы, аэропорт и т.д.

Рассмотрим метод, называемый «Регулирование деловой активности региона». Администрация побуждает предпринимателей, чтобы те в свою очередь приняли необходимые решения для развития конкретного региона. Метод под названием «Прямая кооперация администрации и бизнеса». При реализации некоторых крупных проектов, которые направлены на развитие конкретного региона, целесообразнее будет сотрудничество администрации и частных предприятий.

Конкурентоспособность региона - это качественная определенность состояния региона, которая проявляется в способности конкурировать с однородными системами и характеризуется совокупностью конкурентных

преимуществ, которые являются «движущей силой» его экономического развития.

Ключевыми показателями оценки конкурентоспособности являются:

1) число патентов на изобретение, свидетельств на полезную модель, патентов на промышленный образец в расчете на душу населения;

2) объем платных образовательных услуг на душу населения;

3) количество присужденных именных стипендий на душу населения;

4) отношение объема разведанных природных ресурсов к валовому региональному продукту;

5) доля поступлений в бюджет рентных и арендных платежей от использования земли области в валовом региональном продукте и др.

Проанализировав социально-экономическое развитие Ивановской области, можно сказать, что данный регион имеет достаточно большое количество проблем, которые мешают дальнейшему эффективному развитию региона и решение которых требуется в ближайшее время. Некоторые проблемы связаны с ситуацией в России в целом, например, доходы населения. Уровень дохода населения на данный момент времени имеет низкий показатель. Другие причины обусловлены уровнем рождаемости, что не менее важно. Кроме того, проблемы имеют и специфический характер, а именно, территориальные диспропорции по многим показателям.

На сегодняшний день приоритетным направлением развития Ивановской области является создание текстильно-промышленного кластера, законодательной базой которого выступает Закон Ивановской области «О стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 года» от 11 марта 2010 года.

Стратегическая цель представляет собой переход на нулевой уровень естественной убыли населения, улучшение здоровья населения, проживающего в данном регионе, значительное сокращение миграции в соседние регионы, уровень развития которых выше.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Пантелеева И.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: д. ф. н., профессор Морозова О.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Российская Федерация – государство, в котором имеют место существенные межтерриториальные различия, касающиеся уровня экономического и социального развития. В Российской Федерации

существуют инвестиционные возможности общественного и частного сектора, а также объекты различного вида инфраструктур.

Для Российской Федерации основой государственной региональной политики является выравнивание условий для обеспечения экономического роста на всей территории страны, а также мероприятия по сокращению межтерриториальных различий в уровне благосостояния населения.

«Региональная политика является составной частью государственной политики, направленной на организацию национального пространства в соответствии с избранной стратегией развития. Основными объектами являются: административно-территориальные деления (области, края и т.п.), единицы политико-территориального деления, субъекты РФ. В чрезвычайных ситуациях объектами становятся зоны стихийных и экологических бедствий, конфликтов» [1].

Так же основные приоритетные направления региональной политики как правильно отражены в Посланиях Губернатора и стратегических документах региона, таких как Государственные Программы

На региональном уровне основные направления региональной политики задаёт Губернатор области. Формой реализации данной функции является Послание Губернатора Законодательному собранию региона.

Пример:

В табл. 1 проведён анализ региональной политики Тверской области в сфере экономики в 2014-2017 гг.

Таблица 1

Анализ региональной экономической политики Тверской области в 2014-2017 гг.

Приоритетное направление	Послание Губернатора в 2014 г.	Послание Губернатора в 2015 г.	Распоряжение Правительства Тверской области в 2016 г.
Экономическая сфера	1.Снижение кадрового дефицита; 2.Усилить работу по переподготовке кадров; 3. «Отработать комплексный механизм подбора, подготовки и переподготовки кадров с учетом потребностей конкретного предприятия, при участии органов государственной власти, работодателя и учреждений среднего профессионального образования» [3]; 4.Подготовка руководителей с современными подходами к управлению предприятиями;	1.Начали работать предприятия в машиностроении, химической, строительной, лесоперерабатывающей промышленности, в сельском хозяйстве; 2.Растет выпуск продукции по всем направлениям животноводства; 3.Обеспечение устойчивого и стабильного экономического развития региона; 4. «Реализация инновационных проектов, опережающее обучение сотрудников,	1.Развитие производства экспортно-ориентированной продукции, поддержка промышленного производства региона, стимулирование развития жилищного строительства; 2. «Оказание государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства Тверской области» [4] ; 3. Создание и развитие Центра поддержки предпринимательства Тверской области; 4.Развитие Тверского областного центра координации поддержки экспортно-

	5.Привлечение иностранной рабочей силы высокой квалификации; 6.Разработка программы повышения престижа рабочих профессий; 7.Развитие трудовой мобильности населения; 8.Формирование промышленных комплексов и кластеров;	кооперация отраслей и территорий» [2] ; 5.Предприняты серьезные усилия по повышению уровня оплаты труда во всех без исключения социальных отраслях, равно как и по улучшению условий работы педагогов, медиков, работников культуры и социальной защиты.	ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства; 5. Поддержка инновационной деятельности и фундаментальных исследований в Тверской области.

Рассматривая экономическую сферу, делаются акценты на стабильное развитие экономики, кадровое обеспечение, промышленность, сельское хозяйство, малый и средний бизнес, а также на инновационные проекты.

Таким образом, можно сделать следующий вывод, что в Послании Губернатора Тверской области отражены основные направления региональной политики: экономическая сфера, социальная сфера, культура, образование, здравоохранение, экология и спорт.

По каждому из направлений, отражены конкретные задачи и мероприятия. Перечень таких мероприятий модернизируется с каждым годом, связано это с изменением внутренней и внешней среды, а также с развитием сфер жизнедеятельности населения.

В ходе практических исследований, на примере Посланий Губернатора Тверской области выявлены такие приоритетные направления региональной политики: экономическая сфера, социальная сфера, образование, здравоохранение, культура, экология и спорт.

Так же на основе анализа стратегических документов и Послания Губернатора можно сделать вывод, что заявленные цели, задачи и мероприятия в Послании совпадают с теми, что отражены в программе.

Список использованных источников

1. Указ Президента РФ от 16.01.2017 N 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года»
2. Послание Губернатора Тверской области от 19.06.2014 «Послание Губернатора Тверской области Законодательному Собранию Тверской области»
3. Послание Губернатора Тверской области от 20.10.2015 «Послание Губернатора Тверской области Законодательному Собранию Тверской области»
4. Правительство Тверской области Распоряжение от 25 марта 2017 года n 100-рп «Об утверждении плана мероприятий исполнительных органов государственной власти Тверской области по реализации основных положений Послания Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации от 1 декабря 2016 года»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Соловьева В.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Цуркан М.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

На сегодняшний день человечество может использовать весь арсенал средств (приемов, инструментов, методов), которые позволяют осуществлять научное прогнозирование, стратегическое планирование социально-экономических процессов, не забывая о новых мировых тенденциях и вызовах времени.

В последнее время широко распространено такое понятие как стратегическое планирование, которое предполагает разработку планов стратегического и долгосрочного развития, как на федеральном уровне, так и на межрегиональном, региональном и муниципальном.

Российская экономика изменчива и нестабильна. Поэтому стратегическое планирование является важным инструментом органов власти Российской Федерации.

Стратегическое планирование - это деятельность по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития [1]. Направление для стратегического планирования задаёт Президент РФ в ежегодном послании. Рассматривается деятельность участников стратегического планирования, принципы и функции, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Функции стратегического планирования

Рассмотрена организация системы стратегического планирования в Тверской области.

Выделены два закона, закрепляющие участников и документы стратегического планирования в Тверской области.

Перечень документов представлен на рис. 2.



Рис. 2. Система документов стратегического планирования на уровне субъектов РФ

Рассмотрены все документы стратегического планирования, разрабатываемые на уровне Тверской области.

Особое внимание уделено Стратегии социально-экономического развития Тверской области до 2020 года (далее – Стратегия), так как это основополагающий стратегический документ [2].

В работе представлен анализ некоторых показателей, заданных Стратегией, а именно:

-прогноз среднегодовой численности постоянного населения, представленный на рис. 3.

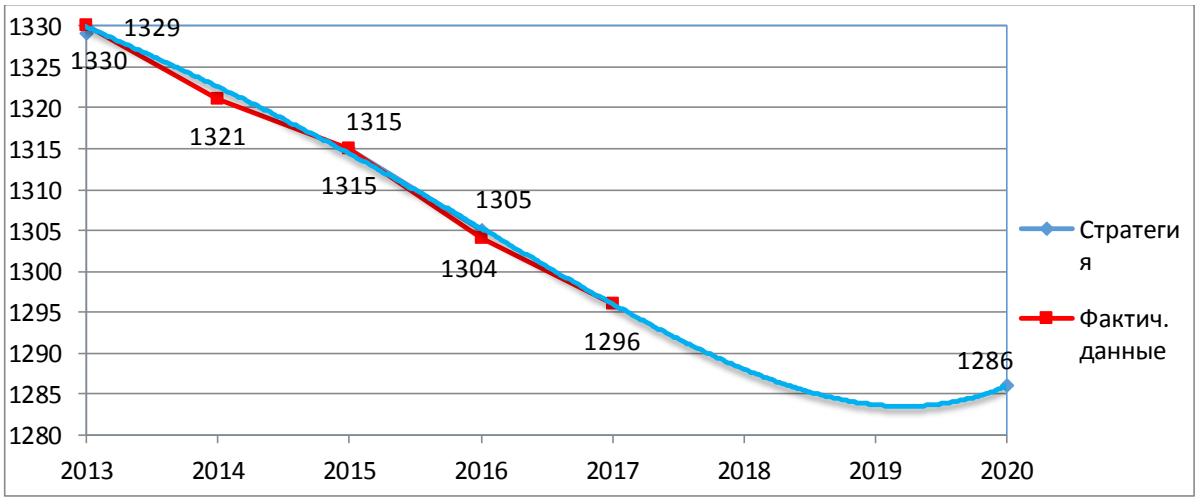


Рис. 3. Прогноз среднегодовой численности населения Тверской области

- уровень регистрируемой безработицы, представленный на рис. 4.

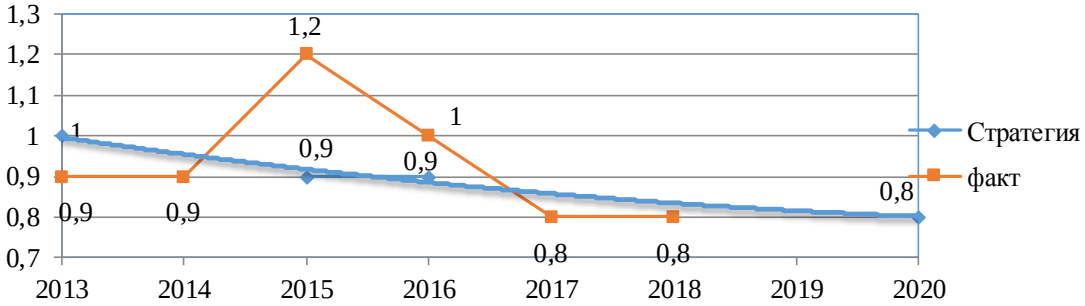


Рис. 4. Уровень регистрируемой безработицы в Тверской области

Сделаны соответствующие выводы, касаемо Стратегии и фактического состояния.

Также в работе рассмотрена государственная программа и на рис. 5 представлены объёмы финансирования по годам реализации [3].

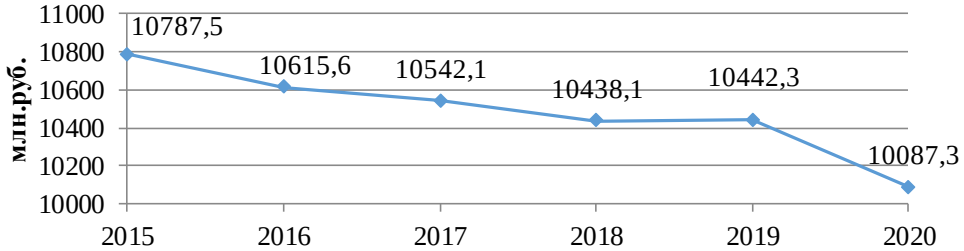


Рис. 5. Объемы финансирования программы «Здравоохранение Тверской области»

Выявлены проблемы и пути решения проблем в сфере стратегического планирования в Тверской области.

Список использованных источников

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Закон РФ от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ// КонсультантПлюс: справочно-правовая система / Компания "Консультант Плюс". – Электрон. Дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения: 15.03.2018).
2. О Стратегии социально-экономического развития Тверской области на период до 2030 года: Распоряжение Правительства Тверской области от 24 сентября 2013 г. N 475–рп // Тверские ведомости. – 2013. – № 57.
3. О государственной программе Тверской области «Здравоохранение Тверской области» на 2015 – 2020 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Тверской области от 14 ноября 2014г. №511-пп // ГАРАНТ: информационно-правовой портал / ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС". – Электрон. дан. – Режим доступа: http://base.garant.ru/16392561/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/ (дата обращения: 2.03.2018).

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Толок В.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Попов К.М.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В современных условиях глобализации и либерализации рынков основой экономических отношений между странами и регионами является, с одной стороны, конкуренция за перспективные рынки и вовлеченность факторов производства, с другой стороны, взаимовыгодное сотрудничество и партнерство в целях обеспечить глобальную конкурентоспособность.

Конкурентоспособность региональной экономики не является новой проблемой; это, в определенной степени, результат глобализации, сопровождающийся радикальным изменением роли и функций региона в мировых и национальных процессах воспроизводства, появлением большого числа новых факторов, глобальных по своей природе и масштабам, влияющих на развитие региона.

Регионы конкурируют за привлечение инвестиций, в том числе государственных, высококвалифицированных кадров, бизнеса, право создавать на своей территории особые экономические зоны. Регион, обладающий самыми сильными конкурентными преимуществами, который создает благоприятные условия для эффективной деловой активности, выигрывает в этой среде. Конкуренция между регионами стимулирует их развитие и способствует решению общенациональных задач по увеличению ВВП и повышению уровня жизни населения.

Конкурентоспособность региона - это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику. Предметом конкурентной борьбы между субъектами Российской Федерации могут стать государственные программы и проекты, связанные с размещением и территориальной организацией хозяйства, а также с решением социальных проблем.

Экономический, научно-технический, кадровый потенциал является той базой, на которой формируется конкурентоспособность региона, того или иного субъекта Российской Федерации.

К важнейшим условиям, характеризующим конкурентную позицию региона, можно отнести:

- удобное географическое положение региона;

- наличие природных ресурсов (сырьевых, гидроэнергетических), свободных земель для новых и реконструкции действующих производственных мощностей;
- рациональное размещение производительных сил;
- соответствие экономической структуры региона современным требованиям отечественных и мировых рынков;
- наличие трудового потенциала, интеллектуального капитала в регионе;
- наличие развитой материальной и рыночной инфраструктуры;
- устойчивость межрегиональных и хозяйственных связей;
- наличие научно-технического потенциала и научно-информационной базы для сопровождения производственной и коммерческой деятельности;
- стратегию региона на выпуск продукции, пользующейся надежным спросом в России и за рубежом; высокую долю такой продукции в общем объеме производства;
- эффективность существующих схем товародвижения;
- сбалансированность бюджетно-финансовой системы региона;
- наличие высокого внешнеэкономического потенциала, расширение торгово-экономических связей;
- емкость регионального рынка, приближенность его к мировым (например, к европейским) рынкам;
- стабильность политической обстановки в регионе;
- доверие населения региональным лидерам;

наличие в регионе социально ориентированной программы.

Выявлены ключевые факторы конкурентоспособности Тверской области:

1. Географическое положение.
2. Ресурсно-сырьевой потенциал.
3. Транспортная инфраструктура.
5. Образовательный потенциал и рынок труда.
6. Туристско-рекреационный потенциал.
7. Культурный потенциал.
9. Финансово-кредитная система.

Приведён SWOT-анализ возможностей и сложностей развития инвестиционного потенциала Тверской области (табл. 1)

Таблица 1

SWOT-анализ инвестиционного потенциала Тверской области

Сильные стороны	Слабые стороны
1) близость крупнейших рынков сбыта – Московская и Санкт-Петербургская агломерация, пограничные страны Европейского Союза (Прибалтика, Финляндия);	1) «утечка» кадрового резерва – Москва и Санкт-Петербург; 2) дисбаланс развития территорий внутри региона;

2) близость к человеческим, финансовым и транспортным потокам; 3) расположение в створе транспортных потоков; 4) наличие электрогенерирующих мощностей; 5) высокий научный и инновационный потенциал; 6) благоприятная экологическая обстановка	3) изношенность промышленной инфраструктуры; 4) дефицит высококвалифицированных специалистов; 5) низкая производительность труда
Возможности	Угрозы
1) общий экономический рост России; 2) близость к центру принятия решений; 3) рост товарных потоков и вывод распределительных центров товаров из города Москвы; 4) изменения в системе расселения и миграционные потоки из депрессивных регионов Российской Федерации; 5) растущая динамика спроса на локальные путешествия в 2-3 часах езды от Москвы и повышающейся интерес к русской истории	1) негативные последствия вступления во Всемирную торговую организацию для предприятий, работающих на внутренний рынок; 2) ухудшения используемого пакета ресурсов (низкая стоимость рабочей силы, пониженные тарифные ставки); 3) высокая привлекательность московской агломерации для талантливой молодежи; 4) старение населения

Выявлены факторы, сдерживающие привлечение инвестиций и пути решения повышения конкурентоспособности Тверской области

Список использованных источников

1. Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции: Указ Президента РФ от 21 декабря 2017 г. - № 618 // Собрание законодательства Российской Федерации 2017. - № 52. – ст. 8111.
2. Об утверждении перечня социально значимых рынков Тверской области и приоритетных рынков Тверской области и плана мероприятий («дорожной карты») по содействию развитию конкуренции в Тверской области: Постановление Губернатора Тверской области от 25 января 2018 г. - № 10 – пг // Тверская жизнь. – 2018. - № 7.
4. Об инвестиционной стратегии Тверской области на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Тверской области от 06 августа 2013 г. - № 388. – рп // Тверская жизнь. – 2013. - № 163

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА

Хорошаев А.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Вишнякова М.И.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

На современном этапе развития экономики возможность успешно конкурировать на рынке определяется наличием или отсутствием у региона конкурентных преимуществ по сравнению с другими регионами. Конкурентные преимущества региона, составляющие основу конкурентоспособности, по существу и определяют уровень развития всей региональной социально-экономической системы

Общее определение конкурентоспособности региона сформулировано на основе понятия, предложенного А.З. Селезневым: «конкурентоспособность региона — это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику» [1,с.54].

Большинство исследований и литературы ставит на первое место в качестве движущей силы региональной конкурентоспособности какие-либо из следующих факторов:

1) кластеры;

2) человеческий капитал;

3) инновации/региональные инновационные системы;

4) инфраструктура (в широком понимании);

5) типология регионов и уровень интеграции предприятий;

6) интернационализация и характер прямых иностранных инвестиций (ПИИ);

7) географическое положение;

8) инвестиционная привлекательность.

Рассмотрено нормативно-правовое регулирование региональной политики, затрагивающее федеральные законы, указы Президента, постановления Правительства РФ, другие федеральные нормативных акты, соглашения между РФ и ее субъектами, а также устав и закон Тверской области.

Деятельностью в организации оценки конкурентных преимуществ региона в Тверской области занимается Министерство экономического развития.

В анализ министерства вошли следующие аспекты:

- основные задачи;
- структура.

Также проведён анализ основных направлений деятельности Министерства:

- оказание государственных услуг;
- разработка и реализация государственных программ;
- сотрудничество и взаимодейсвие;
- государственные закупки;
- рабочие поездки руководителя и официальных делегаций;

- внедрение в Тверской области стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации [2].

Проанализированы конкурентные преимущества и ключевые недостатки, формирующие портрет каждого субъекта, а именно Тверскую область и другие регионы ЦФО, имеющих границу с Московской областью.

Таким образом, из преимуществ Тверской области было выделено потенциал для развития целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и пищевой промышленности, а также промышленности строительных материалов, присутствие экономического развития, хорошая экология. Недостатки носят демографический характер, так как Тверская область обладает высокой смертностью, а также отток трудовых ресурсов из региона.

В конце работы приводятся статистические данные ВРП Тверской области и других регионов ЦФО, имеющих границу с Московской областью представленные в табл. 1. Тем самым выделив один большой недостаток как слишком маленький уровень ВРП по сравнению с Москвой и Московской областью [3].

Таблица 1

ВРП регионов ЦФО

Субъект	ВРП (млрд.руб.) 2016	В %
Москва	14299,8	59,58
Московская область	3565,3	14,15
Тульская область	517,7	2,10
Ярославская область	**469,8**	**1,90**
Владимирская область	392,1	1,58
Калужская область	373,4	1,47
Тверская область	**359,3**	**1,50**
Рязанская область	**337,0**	**1,39**
Тамбовская область	311,4	1,52
Смоленская область	262,3	1,13

Итак, общим для всех рассматриваемых регионов является выгодное экономико-географическое положение, характеризующееся их центральным местом в Европейской части России и близостью к Московской агломерации. Развитая транспортная система, приуроченность территорий к основным магистралям добавляют возможностей для привлечения инвестиций. Во всех областях до сих пор значительную долю в промышленности занимают старые предприятия, построенные до распада Советского Союза. Многие из них до сих пор не модернизированы, что сказывается на низкой производительности труда в среднем по региону.

Список использованных источников

1. Чайникова Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособностирегиона//— Л.Н.Чайникова. –Тамбов. -2016.-С.54

2. Официальный сайт Министерства экономического развития Тверской области [Электронный ресурс]. – URL: www.минэконом.тверскаяобласть.рф (дата обращения: 01.04.2018)
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: ВРП. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 01.04.2018)

ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ширшова Т.С., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Вишняков М.И.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Статья 26.10 Федерального закона от 6 октября 1999 г. N 184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" гласит, что

1. Экономическую основу деятельности органов государственной власти субъекта Российской Федерации составляют находящиеся в собственности субъекта Российской Федерации имущество, средства бюджета субъекта Российской Федерации и территориальных государственных внебюджетных фондов субъекта Российской Федерации, а также имущественные права субъекта Российской Федерации.
2. Собственность субъекта Российской Федерации признается и защищается государством наравне с иными формами собственности. [1]

Основными принципами современного регионального управления как объединение принципов направленного воздействия на процессы, происходящие в регионе, относятся принципы децентрализации, партнерства, субсидиарности, мобильности, адаптивности и принцип выделенной концепции.

Региональное руководство использует свои конкретные методы управления, которые представляют собой сочетание методов и средств воздействия субъекта управления на объект управления, эти методы делятся на организационные, экономические и социально-психологические.

Формирование и использование региональных финансов осуществляются в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Бюджетным кодексом Российской Федерации, а также другим федеральным и региональным законодательством.

Принятие нормативных и правовых актов, регулирующих экономическую сферу в регионах, преследует основную цель - обеспечить экономический рост на основе сочетания целевого регулирования экономики властями с механизмами развивающегося рынка, привлечения инвестиций в производство и экономическая инфраструктура, гибкая

налоговая и ценовая политика, развитие малого и среднего бизнеса, межрегиональная интеграция и взаимодействие с федеральным центром.

Министерство экономического развития Тверской области является областным исполнительным органом государственной власти Тверской области.

Оно осуществляет свою деятельность непосредственно и в сотрудничестве с федеральными органами исполнительной власти, областными исполнительными органами государственной власти Тверской области, органами местного самоуправления муниципальных образований Тверской области, общественными объединениями и другими организациями.

Министерство (рис. 1) в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, указами Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства, Уставом и законами Тверской области, постановлениями и распоряжениями Губернатора Тверской области и Правительства Тверской области, а также Положением о Министерстве экономического развития Тверской области, утвержденным постановлением Правительства Тверской области от 01.11.2011 № 172-пп.



Рис. 1. Структура Министерства экономического развития Тверской области

Обеспеченность доступа к информации о деятельности Министерства экономического развития Тверской области оценивается на высоком уровне. Сайт удобен в использовании. На нём предоставлены все

необходимые данные о Министерстве: общие данные, основные задачи, можно легко найти положение о Министерстве экономического развития Тверской области утвержденное постановлением Правительства Тверской области, а также почтовый адрес, адрес электронной почты и номера телефонов необходимых справочных служб.

Единственный недостаток в том, что не прописаны сведения о вакантных должностях и квалификационные требования к кандидатам на замещение вакантных должностей.

Информация о деятельности Минэкономразвития Тверской области публикуется не только на веб-сайте, но и в средствах массовой информации, и в газетах нашего региона.

Список использованных источников

1. Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" от 06.10.1999 N 184-ФЗ (последняя редакция)
2. Министерство экономического развития Тверской области [Электронный ресурс]: офиц. сайт / Министерство экономического развития Тверской области – Режим доступа http://xn--h1aeecdbgb5k.xn--80aaccp4ajwpkgbl4lpb.xn--p1ai/
3. Постановление Правительства Тверской области от 1 ноября 2011 г. N 172-пп «Об утверждении положения о министерстве экономического развития Тверской области»

Раздел 12. ВОПРОСЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННОСТЬЮ И ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ РЕГИОНА

Акимова О.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель, Вишнякова М.И.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Земельные ресурсы — понятие многоплановое, требующее осмысления, управления, организации и экономики, знания практического опыта и анализа реформирования правоотношения на землю.

В настоящий момент система законодательных и нормативно-правовых актов регламентирует многообразие форм собственности на землю, что требует современных знаний по управлению земельно-имущественным комплексом как муниципального образования, региона (субъекта РФ), так и Российской Федерации в целом.

Теория и практика управления земельными ресурсами является основой создания цивилизованной системы управления земельными ресурсами в России.

Главная *цель управления собственностью и земельными ресурсами субъекта РФ* – создание и обеспечение функционирования системы земельных отношений и землепользования в регионе, позволяющей (при обеспечении достаточно высокого уровня экологических и социальных условий жизни населения, эффективности развития предпринимательской деятельности разных направлений, общественной и иной деятельности [1].

Рассмотрена нормативно-правовая база регулирования имущественных и земельных отношений в Тверской области.

Управления собственностью и земельными ресурсами в Тверской области занимается Министерство имущественных и земельных отношений Тверской области. Рассмотрены основные направления деятельности Министерства, функции, полномочия, структура и подведомственные учреждения [2].

Немаловажную роль в процессе использования регионального имущества играет срок эксплуатации и технические характеристики объектов. Данные представлены в табл. 1.

Также в работе рассмотрена государственная программа «Управление имуществом и земельными ресурсами Тверской области, совершенствование системы государственных закупок региона» на 2013–2018 годы» утверждена 29.12.2012 [3].

Таблица 1

Стоимость объектов региональной собственности и уровень их износа, 2016 г.

Наименование объектов	Кол-во, ед.	Кол-во используемых объектов	Срок использования в	Общая стоимость, тыс.руб.	Уровень износа объектов, %
Детский сад	142	111	17	225 8330,	57,14
Склад	163	142	17	3 4710,84	60,32
Школа	112	101	17	268 1170,07	59,60
Спортивные объекты	223	202	17	10 5890,48	61,42
Объекты ЖКХ	461	433	17	94 2002,52	46,22
Гараж	62	52	18	1 3203,84	62,87
Культурно-развлекательные учреждения	152	143	17	48 2134,14	48,91
Жилые и нежилые помещения	733	694	18	148 5085,71	53,76

В качестве измеримости первой цели программы рассмотрен такой показатель как «Увеличение размера доходов от использования и реализации имущества, находящегося в государственной собственности Тверской области» в табл. 2 [3].

Таблица 2

Динамика размера доходов от использования и реализации имущества, находящего в государственной собственности Тверской области, (тыс. руб.)

	2013	2014	2015	2016
план	175 571,5	75 244,8	45 367,1	74 171,7
факт	209 986,6	73 143,28	85 013,3	133 798,6

В качестве измеримости второй цели рассмотрим такой показатель как «Размер абсолютной экономии бюджетных средств, полученной по итогам размещения заказов», динамика которого представлена в табл. 3.

Таблица 3

Размер абсолютной экономии бюджетных средств, полученной по итогам размещения заказов, (млн. руб.)

	2013	2014	2015	2016
план	400	440	680	681
факт	797	836	1 179	1 651

В качестве мероприятия «Приватизация государственного имущества Тверской области» (табл. 4) рассмотрим такой показатель как «Процент приватизированных объектов в общем количестве объектов, включенных в

Прогнозный план (программу) приватизации государственного имущества Тверской области на соответствующий год» [3].

Таблица 4

Процент приватизированных объектов, (%)

	2013	2014	2015	2016
план	34	33,3	33,3	33,3
факт	32,6	0,0	22,0	0,0

Выявлены проблемы и пути решения проблем в сфере имущественных и земельных отношений в Тверской области.

Список использованных источников

1. Земельный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 25 октября 2001 № 136-ФЗ: первоначальный текст // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.
2. Об утверждении Положения о Министерстве имущественных и земельных отношений Тверской области [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Тверской области от 18 октября 2011г. №73-пп // ГАРАНТ: информационно-правовой портал / ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС". – Электрон. дан. – Режим доступа: http://base.garant.ru/16350417/(дата обращения: 20.03.2018).
3. О Государственной программе Тверской области «Управление имуществом и земельными ресурсами Тверской области, совершенствование системы государственных закупок региона на 2013-2018 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Тверской области от 18 октября 2012г. №623-пп // ГАРАНТ: информационно-правовой портал / ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС". – Электрон. дан. – Режим доступа: http://base.garant.ru/16350417/(дата обращения: 20.03.2018).

УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ КУЛЬТУРЫ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Горшков М.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Вишнякова М.И.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Культурная политика (в широком смысле слова) – теория регулярно возобновляющихся взаимодействий государственной и муниципальной власти, негосударственных структур, личностей или общественных групп по вопросам культурного развития общества.

Государственная культурная политика - это совокупность принципов и норм, которыми руководствуется государство в своей деятельности по сохранению, развитию и распространению культуры, а также сама деятельность государства в области культуры [1].

Цель – поддержка и развитие культурных традиций в Тверской области

Основным показателем стабильности и востребованности услуг культурно-досуговых учреждений является деятельность клубных формирований. Каждый год в большинстве муниципальных образований Тверской области увеличивается число участников клубных формирований. Это свидетельствует о повышении интереса населения Тверской области к любительскому творчеству и расширении спектра муниципальных услуг, предлагаемых учреждениями культурно-досугового типа.

Комитет по делам культуры Тверской области (рис. 1) является областным исполнительным органом государственной власти Тверской области, который проводит государственную политику и осуществляет межотраслевое управление и координацию по вопросам, отнесенным к ведению Комитета, а также функциональное регулирование в сфере культуры, кинематографии, обеспечение безопасности объектов материальной и духовной культуры, сохранение и популяризацию объектов культурного наследия (памятников истории и культуры), взаимодействие с органами управления культурой муниципальных районов и городских округов [1].

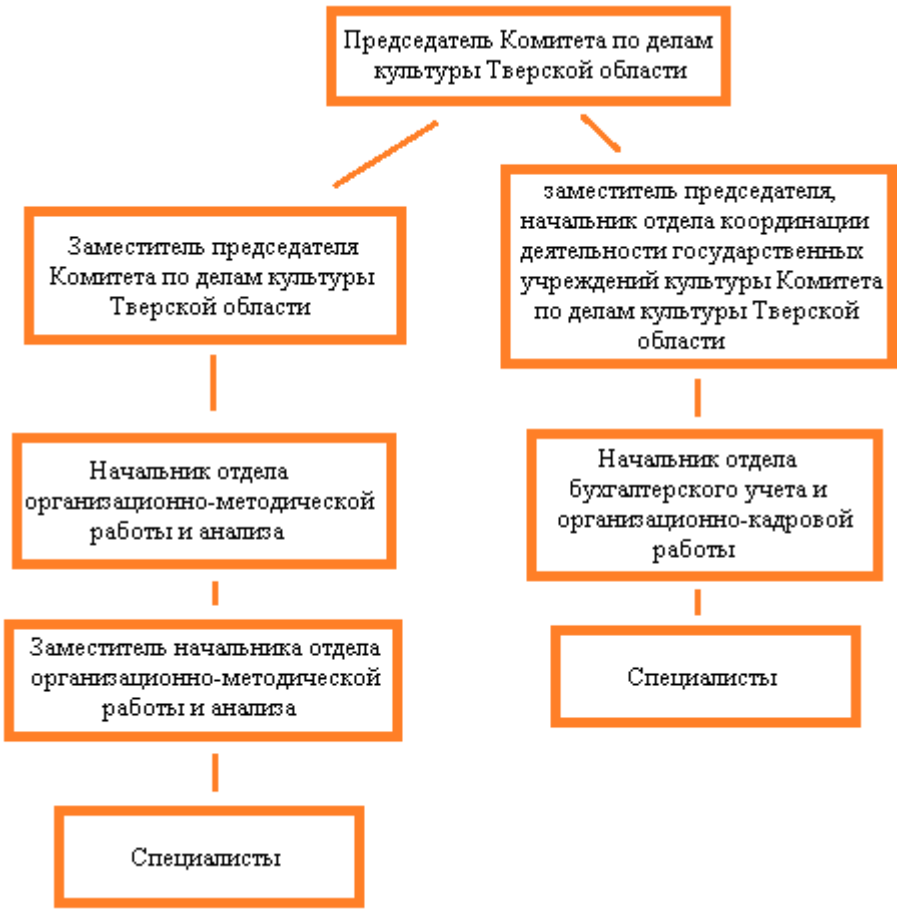


Рис. 1. Схема организационно-функциональной структуры комитета по делам культуры

Комитет возглавляет председатель, назначаемый на пост Губернатором Тверской области по согласованию с федеральным органом

исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере культуры и историко-культурного наследия.

Также в работе рассмотрена государственная программа Тверской области «Культура Тверской области» на 2013-18 годы.

Администраторы государственной программы - Министерство строительства Тверской области и Главное управление по государственной охране объектов культурного наследия Тверской области [2].

Таблица 1

Анализ показателей программы с 2013 - 2017

№ п/п	Цели программы, подпрограммы, задачи подпрограммы, мероприятия (административные мероприятия) подпрограммы и их показатели	Ед. Изм.	План	Факт
1	Показатель 1 "Уровень удовлетворенности населения Тверской области культурной жизнью в регионе"	%	65,00	70,30
2	Показатель 2 "Отношение средней заработной платы работников учреждений культуры к средней заработной плате по Тверской области"	%	68,60	70,80
3	Показатель 3 "Отношение средней заработной платы преподавателей организаций среднего профессионального образования в сфере культуры к средней заработной плате по Тверской области"	%	87,00	92,20
4	Мероприятие 1.001 "Библиотечное, библиографическое и информационное обслуживание пользователей государственных бюджетных библиотек Тверской области"	тыс. руб.	66069,7	66069,7
5	Мероприятие 1.002 "Библиотечное, библиографическое и информационное обслуживание пользователей государственной казенной библиотеки Тверской области"	тыс. руб.	11407,6	11342,8
6	Мероприятие 1.003 "Музейное обслуживание населения"	тыс. руб.	151265,7	151265,7
7	Мероприятие 1.004 "Музеефикация Путевого дворца, оборудование экспозиций, выставочных залов, проведение комплекса мероприятий, направленных на обеспечение безопасности музейных предметов и коллекций (Путевой дворец, XVIII-XIX вв.)"	тыс. руб.	48000	48000

Достижение установленных государственной программой показателей деятельности в сфере культуры сопряжено с финансовым обеспечением государственной программы до 2018 года [3].

Список использованных источников

1. Галуцкий Г.М. Управляемость культуры и управление культурными процессами. - М.: Изд-во МГУ, 2015

2. Государство и приоритеты культурного развития в Российской Федерации: Доклад (проект) / Государственный Совет Российской Федерации. Рабочая группа по приоритетам развития российской культуры. - М.: 2015

3. Греф Г.О. Основные направления социально-экономической политики Правительства РФ на долгосрочную перспективу (проект). - М.: 2015 .

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В «МО ТВЕРЬ» В СИСТЕМЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ефанова В.А., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к.э.н., доцент Гайдуков В.Н.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Градостроительный Кодекс Российской Федерации, принятый в 2004 году, регламентирует градостроительную деятельность как деятельность по развитию территорий, в том числе городов и иных поселений, осуществляемую в виде территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территории, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства, эксплуатации зданий, сооружений, осуществляемой органами государственной власти, органами местного самоуправления, физическими и юридическими лицами [1].

Градостроительная деятельность определяется двумя основными компонентами – территориальным планированием и градостроительным регулированием, которые связаны между собой организационно и технологически и направлены на обеспечение устойчивого развития территорий, в которых выражены благоприятные условия проживания человека, ограничение негативных воздействий хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов в интересах настоящего и будущего поколений.

Под территориальным планированием следует понимать деятельность органов государственной власти или органов местного самоуправления по установлению и утверждению положений о развитии территорий, местах размещения объектов для государственных и муниципальных нужд.

Территориальное планирование позволяет субъектам планирования: местному самоуправлению или государству в лице правительства, министерств или субъектов Российской Федерации – существенно повысить эффективность использования имеющихся ресурсов с целью достижения первостепенных актуальных результатов [4].

Несомненно, правовую основу градостроительного планирования определяет Градостроительный Кодекс Российской Федерации.

Согласно ст.3 п.1 Градостроительного Кодекса РФ: законодательство о градостроительной деятельности состоит из настоящего Кодекса, других федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, а также законов и иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации.

Градостроительный Кодекс Российской Федерации определяет виды документов территориального планирования, соответствующие различным уровням власти – федеральному, региональному, органов местного самоуправления [1].

К градостроительным документам территориального планирования относятся документы территориального планирования Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований (рис.1) [5].



Рис. 1. Документы территориального планирования

Схема территориального планирования Тверской области (далее - СТП Тверской области) решает несколько задач разного уровня.

На федеральном уровне позволяет эффективно использовать выгоды географического местоположения, природного, рекреационного, историко-культурного, производственного, научного, инфраструктурного потенциала области для повышения ее вклада в социально-экономическое развитие страны, а также дает возможность сгладить разрывы социально-экономического развития по сравнению с другими субъектами Российской Федерации.

На межрегиональном уровне обеспечивает согласованное и взаимовыгодное социально-экономическое сотрудничество с субъектами Российской Федерации, входящими в состав Центрального федерального округа, а также дает возможность сгладить разрывы социально-экономического развития по сравнению с другими субъектами Российской Федерации, входящими в состав Центрального федерального округа.

На региональном (областном) уровне СТП Тверской области решает следующие задачи:

- повышение качества среды проживания;
- повышение уровня жизни населения;

- обеспечение эффективного функционирования хозяйственного комплекса [3].

Департамент архитектуры и строительства администрации города Твери регулирует на территории города Твери градостроительные отношения и градостроительную деятельность, осуществляемую в виде:

-территориального планирования;

-градостроительного зонирования;

-планировки территории;

-архитектурно-строительного проектирования;

- строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства [2].

Список использованных источников

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 №-190-ФЗ
2. Постановление от 27 декабря 2005 года №-5165 «О департаменте архитектуры и строительства администрации города Твери»
3. Постановление от 25.12.12 года №-806-пп «Об утверждении схемы территориального планирования Тверской области»
4. Груздев В. М. Территориальное планирование. Теоретические аспекты и методология пространственной организации территории: учебное пособие/ Груздев В. М., - Нижний Новгород: ННГАСУ, 2014. – 148с.
5. Жукова М.А., Харитонов А.А Экспертиза градостроительной и землеустроительной документации/ Жукова М.А., - Воронеж: ВГАУ, 2017. – 195с.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ РЫНКОМ ТРУДА

Кузнецова А.И., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Цуркан М.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

«Управление региональным рынком труда можно определить как особый вид деятельности, направленный на достижение изменения в его содержании и формах (факторах), соответствующих интересам региона, предприятий и личности, путем социально-этического, научно осмысленного, согласованного воздействия субъектов рынка труда на совокупность взаимосвязанных факторов его развития с целью достижения равновесия между его параметрами» [2.с.123].

В роли механизмов регулирования рынка труда в регионах России выступают нормативно-правовые акты, относящиеся к самым распространенным и значимым источникам трудового права.

Они различаются по своей юридической силе и соответственно по месту в системе источников: 1) Конституция РФ, 2) Трудовой кодекс РФ, 3) Федеральные законы, 4) ФКЗ, 5) Указ Президента РФ, 6) Постановления

Правительства РФ, 7) Ведомственные акты, 8) Локальные нормативные акты, 9) Законы и иные нормативно-правовые акты РФ.

На сегодняшний день на рынке труда Тверской области наиболее востребованы следующие профессии: - инженерно-технические работники, программисты, строители, бухгалтера и квалифицированные рабочие различных специальностей (рис. 1).



Рис. 1. Востребованные сферы деятельности в Тверской области на 1 марта 2018 года

«Главное управление по труду и занятости населения Тверской области является областным исполнительным органом государственной власти Тверской области, осуществляющим на территории Тверской области исполнительно-распорядительную деятельность в сферах трудовых отношений, охраны труда и занятости населения»[1.с.148]. Управление возглавляет начальник, который назначается на должность и освобождается от должности Губернатором Тверской области.

Начальник Управления имеет заместителей начальника, назначаемых на должности и освобождаемых от должностей Правительством Тверской области.

На данном этапе времени существуют следующие проблемы управления рынка труда Тверской области:

«а) не в полной мере обеспечена координация качества и профессионально-квалификационной структуры подготовки кадров с потребностями рынка труда;

б) нестабильное положение на рынке труда в отдельных муниципальных образованиях Тверской области;

в) отток рабочей силы из тверского региона;

г) низкий уровень мобильности населения внутри тверского региона;

д) ограниченные возможности для трудоустройства безработных граждан, которые обладают недостаточной конкурентоспособностью и испытывают трудности при трудоустройстве на рынке труда;
е) несоответствие качества рабочих мест и условий труда требованиям работников;
ж) высокий уровень незанятости населения, проживающих в сельской местности;
з) нехватка трудовых ресурсов в отдельных видах экономической деятельности;
и) несоблюдение в полном объеме нормативов охраны труда отдельными работодателями, наличие случаев профессиональной заболеваемости и производственного травматизма» [3].

На решение данных проблем направлена Государственная программа содействия занятости населения в Тверской области, основными целями которой являются обеспечение государственных гарантий граждан в области занятости населения и привлечение трудовых ресурсов в тверской регион для удовлетворения спроса на рабочую силу.

Список использованных источников

1. Рынок труда / под ред. В. С. Буланова. - М.- 2015.- С.-136-229
2. Синицкая Н.Я., Синицкий В.И. Трудовой потенциал и развитие региона: от теории к практике: монография. – Архангельск: Поморский университет, - 2014. -С.120-315
3. Социальные проблемы безработицы регионов [Электронный ресурс]: Ситуация на рынке труда в Тверской области. URL: https://studexpo.ru/199355/sotsiologiya/situatsiya_rynke_truda_tverskoy_oblasti (дата обращения 25.03.2018)

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ В РЕГИОНЕ

Ромась А.В., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель Вишнякова М.И.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

«В Гражданском кодексе Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 г № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017 г) в ст. 214 определяется понятие государственной собственности. Согласно Закону №51-ФЗ государственная собственность является имуществом, принадлежим на праве собственности РФ - федеральной собственностью, а также, имуществом, которое принадлежит на праве собственности субъектам РФ: республикам, краям, областям, городам федерального значения, а также, автономной области, автономным округам [1].

Государственная собственность характеризуется множественностью субъектов, в роли которых выступает как Российская Федерация в целом (в

отношении имущества, составляющего федеральную собственность), так и ее субъекты – республики, края, области и т.д. (в отношении имущества, составляющего их собственность).

В качестве особенности института государственной собственности следует отметить, что институт права государственной собственности охватывает не только нормы гражданского права, но и нормы других правовых отраслей, которые обеспечивают регулирование рассматриваемых отношений. Представляет собой комплексный правовой институт. По содержанию в нем преобладают гражданско-правовые нормы, а определяющую роль играют конституционные (государственно-правовые) нормы.

Рассмотрена нормативно-правовая база регулирования имущественных и земельных отношений в Тверской области.

Управление госимуществом Тверской области осуществляется Министерством имущественных и земельных отношений Тверской области. Рассмотрены основные направления деятельности Министерства, функции, полномочия, структура Министерства в виде схемы, штатный состав и подведомственные учреждения [2].

Механизм управления государственным имуществом Тверской области является составной частью системы управления, обеспечивает действенное влияние на факторы, состояние которых обусловливает результат деятельности Министерства в целом.

Также в работе рассмотрена государственная программа «Управление имуществом и земельными ресурсами Тверской области, совершенствование системы государственных закупок региона» на 2013–2018 годы» утверждена 29.12.2012 [3]. Произведен анализ за 2016 год.

Итоги анализа содержатся в табл. 1.

Таблица 1

Информация о выполнении показателей Программы Тверской области «Управление имуществом и земельными ресурсами Тверской области… на 2013-2018 год» в 2016 году

Показатель	План	Факт	% исполнения плана на 2016 год
1	2	3	4
Доходы от использования и реализации имущества, находящегося в государственной собственности Тверской области, тыс. руб.	3498,8	25303,0	723,2
Увеличение доли государственного имущества Тверской области, вовлеченного в хозяйственный оборот,%	98,0	61,45	62,7
Размер абсолютной экономии бюджетных средств, полученной по	681,0	1651	242,4

итогам закупок, млн. руб.			
Доля стоимости несостоявшихся закупок и торгов в сфере природопользования и земельно-имущественных отношений, по которым не подано ни одной заявки, к общей стоимости размещенных закупок и торгов сфере природопользования и земельно-имущественных отношений,%	12,3	3,1	25,2
Показатель выполнения заказчиками планов-графиков закупок,%	93,0	97,0	104,3

Данные табл. 1 показывают, что из пяти показателей не выполнены только два. Показатель «Увеличение доли государственного имущества Тверской области, вовлеченного в хозяйственный оборот» исполнен на 62,7%.

А показатель «Доля стоимости несостоявшихся закупок и торгов в сфере природопользования и земельно-имущественных отношений, по которым не подано ни одной заявки, к общей стоимости размещенных закупок и торгов сфере природопользования и земельно-имущественных отношений» - на 25,2%.

Все остальные показатели перевыполнены. Но значительное перевыполнение показателей, например, по показателю «Доходы от использования и реализации имущества, находящегося в государственной собственности Тверской области» план выполнен на 723,2%, свидетельствует скорей о плохом планировании, чем о достигнутых результатах.

Также выявлены основные мероприятия, направленные на повышение эффективности в области управления государственным имуществом в Тверской области

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // СПС Консультант Плюс.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 31.12.2017) // СПС Консультант Плюс.
3. Об утверждении Положения о Министерстве имущественных и земельных отношений Тверской области [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Тверской области от 18 октября 2011г. №73-пп // ГАРАНТ: информационно-правовой портал / ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС". – Электрон. дан. – Режим доступа: http://base.garant.ru/16350417/ (дата обращения: 17.03.2018).
4. О Государственной программе Тверской области «Управление имуществом и земельными ресурсами Тверской области, совершенствование системы государственных закупок региона на 2013-2018 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Тверской области от 18 октября 2012г. №623-пп // ГАРАНТ: информационно-правовой портал / ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС". – Электрон. дан. – Режим доступа: http://base.garant.ru/16350417/(дата обращения: 17.03.2018).

УПРАВЛЕНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Щеглова А.С., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: ст. преподаватель, Вишнякова М.И.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Здравоохранение –это социально-экономические отношения в системе, которые обеспечивают доступность и гарантируют определённый уровень оказания медицинско-социальной помощи населению.

Комплексного подхода по изучению этого вопроса нет, есть лишь отдельные проблемы, которые рассмотрены как исследователями, так и в средствах массовой информации, именно поэтому исследование является актуальным. Цель и задачи представлены на слайде. Объектом работы является процесс управления сферой здравоохранения в Тверской области. Предметом- процесс реализации государственной программы «Здравоохранение Тверской области».

Первая глава моей курсовой работы посвящена теоретическим аспектам регионального управления сферой здравоохранения. В ней я рассмотрела государственную региональную политику в сфере здравоохранения и нормативно-правовое регулирование сферы здравоохранения.

Вторая глава – это анализ процесса управления сферой здравоохранения в Тверской области. Она также разделена на две части, первая из которых рассматривает деятельность Министерства здравоохранения Тверской области в организации здравоохранения в регионе, а вторая, это, непосредственно, анализ показателей реализации государственной Программы «Развитие здравоохранения в Тверской области».

Итак, Организацией здравоохранения в Тверской области занимается Министерство здравоохранения, которое в соответствии с постановлением Правительства Тверской области от 17.октября.2011 № 70-пп «Об утверждении Положения о Министерстве здравоохранения Тверской области»: реализует определенные функции

Министерство возглавляет министр Правительства Тверской области, являющийся руководителем Министерства здравоохранения Тверской области, назначаемый на должность распоряжением Губернатора Тверской области по согласованию с федеральным органом исполнительной власти. Министр здравоохранения Тверской области осуществляет руководство Министерством на основе единоначалия и несет персональную ответственность за выполнение возложенных на Министерство задач.

Министерство здравоохранения Тверской области является ответственным областным исполнительным органом государственной власти Тверской области за реализацию программы «Развитие здравоохранения Тверской области на 2013-2020 годы». Данная программа имеет 10 подпрограмм. В общем и целом, суть программы состоит в улучшении состояния здоровья, населяющих Тверскую область людей. Задач у данной программы много, вот некоторые из них:

Профилактика неинфекционных заболеваний и формирование здорового образа жизни у населения в Тверской области.

Профилактика инфекционных заболеваний, включая иммунопрофилактику у населения Тверской области.

Профилактика возникновения и распространения ВИЧ-инфекции и гепатита В у населения Тверской области.

Развитие системы первичной медико-санитарной помощи.

Совершенствование системы оказания медицинской помощи больным туберкулезом.

Совершенствование оказания медицинской помощи лицам, инфицированным вирусом иммунодефицита человека, гепатитами В и С.

Совершенствование системы оказания медицинской помощи наркологическим больным.

Совершенствование системы оказания медицинской помощи больным с психическими расстройствами и расстройствами поведения.

Основные целевые индикаторы и показатели программы, которые нужно рассмотреть:

1. Смертность населения Тверской области от всех причин
2. Младенческая смертность
3. Обеспеченность врачами
4. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Смертность с каждым годом постепенно снижается, и к 2020 году, скорее всего показатель смертности достигнет значения 13,6(промилле). Хотя еще в 2010 году показатель смертности достигал почти 19 человек на 1000 населения.

В 2011 году младенческая смертность составляла примерно 8 младенцев на 1000 родившихся живыми, к 2012 году показатель достиг высшей точки и составлял примерно 10 младенцев. После 2012 года показатели медленно начали ползти вниз, и предполагается, что к 2020 году младенческая смертность будет составлять 7 младенцев на 1000 родившихся.

В начале рассматриваемого периода показатель обеспеченности врачами в Тверской области достиг максимума. Самый низкий показатель был зафиксирован в 2012 году. После 2012 года показатели обеспеченности врачами начали потихоньку ползти вверх. Предполагается, что к 2020 году

обеспеченность врачами в Тверской области будет составлять около 47 врачей на 10000 человек населения.

Если в начале рассматриваемого периода ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Тверской составляла около 67 лет, то к концу, предполагается, что продолжительность жизни возрастет почти до 73 лет. показатели с каждым годом только растут.

В целом, если рассматривать абсолютно все показатели, то можно составить множество рекомендаций по совершенствованию системы здравоохранения, по решению конкретных проблем. На данный момент ситуация складывается лучше, чем, к примеру, в предыдущие 5 лет, но если есть над чем работать всегда нужно стремиться к лучшему.

Раздел 13. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЕЙ

РОЛЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Ганькова А.С., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Цуркан М.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Законодательная, она же представительная власть, является независимой. Предполагается, что законопроекты, различных уровней, разрабатываются с учетом интересов всех граждан Российской Федерации и не учитывают интересы отдельных личностей. Но, не смотря на данную теоритическую трактовку, деятельность законодательной (представительной) власти нередко подвергается критики граждан из – за низкого уровня взаимодействия. И поэтому, как Вы уже успели заметить, целью своей курсовой работы я ставлю осуществление анализа деятельности представительного органа власти на примере Законодательного Собрания Тверской области. Т.к. данная курсовая работа предполагает рассмотрение не только общее рассмотрение деятельности представительных органов, но и конкретные направления и их реализацию в конкретном субъекте Российской Федерации.

Деятельности представительного органа власти необходимо проводить на примере конкретного представительного органа, например, Законодательного Собрания Тверской области.

Прежде всего необходимо рассмотреть общую организационную структуру Законодательного Собрания Тверской области, т.к. она осуществляет разделение полномочий, а также оказывает постоянное и непосредственное воздействие на функционирование представительного органа на данный момент. В настоящее время действует шестой созыв. Структура представлена на рис. 1 [2].

Законодательное Собрание Тверской области грамотно и эффективно выстраивает свою деятельность, т. к. четкое разделение обязанностей между различными комитетами и отделами способствует своевременному выполнению запланированной работы. Иначе, без организационной структуры, деятельность Законодательного Собрания Тверской области была бы хаотична, одна и та же работа проделывалась несколько раз, а к некоторым областям деятельности вовсе не притрагивались.

Рассмотрев организационную структуру Законодательного Собрания Тверской области, необходимо определить направления деятельности Законодательного Собрания Тверской области.



Рис. 1. Структура Законодательного Собрания Тверской области шестого созыва.

Согласно Уставу Тверской области, полномочия Законодательного Собрания Тверской области подразделяются на следующие направления:

1) Вопросы организации и обеспечения государственной власти в Тверской области;

2) Вопросы по организации и обеспечению местного самоуправления в Тверской области;

3) Вопросы обеспечения экономического и социального развития Тверской области;

4) Вопросы обеспечения прав и свобод человека и гражданина [1].

Также необходимо посмотреть практическую часть их реализации. Например, рассмотрим план работы Законодательного Собрания Тверской области на март 2018 года от 22. 02. 2018 № 454 – П – 6, который включает в себя:

1) Законотворческую деятельность;

2) Организационные мероприятия.

Разберем план работы Законодательного Собрания Тверской области по данным направлениям подробно [2]:

I Законотворческая деятельность включает в себя:

1) Рассмотрение проекта закона Тверской области «О преобразовании муниципальных образований, входящих в состав территории муниципального образования Тверской области «Кашинский район», путем

объединения поселений и создании вновь образованного городского поселения с наделением его статусом городского округа и внесении изменений в отдельные законы Тверской области»;

2) Рассмотрение проекта закона Тверской области «О преобразовании муниципальных образований, входящих в состав территории муниципального образования Тверской области «Нелидовский район», путем объединения поселений и создании вновь образованного городского поселения с наделением его статусом городского округа и внесении изменений в отдельные законы Тверской области».

3) Слушание отчета о работе Контрольно – счетной палаты Тверской области в 2017 году.

II Организационные мероприятия включают в себя расширенные заседания по различным вопросам постоянных комитетов по транспорту и жилищно – коммунальному комплексу, по социальной политике, по аграрной политике и природопользованию, а также по экономической политике и предпринимательству [2].

Это позволяет сделать вывод о том, что грамотное распределение и организация деятельности представительного (законодательного) органа государственной власти субъекта Российской Федерации способствует не только эффективному функционированию данного органа, но и положительно воздействует на весь регион и проживающих в нем граждан.

Список использованных источников:

1. Официальный интернет – портал правовой информации «Pravo. Gov» [Электронный ресурс]: Устав Тверской области (от 10. 04. 2017) – Режим доступа: http://pravo.gov.ru (дата обращения: 22. 03. 2018)

2. Официальный сайт Законодательного Собрания Тверской области [Электронный ресурс]: Официальный сайт / Режим доступа: http://www.zsto.ru/ (дата обращения: 20. 03. 2018).

РОЛЬ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Главацкая А.А., бакалавриат, 3 курс

Науч. руководитель: д.ф.н., профессор Морозова О.Н.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Исполнительную власть можно определить как государственную власть, реализующая общие нормы, которые установлены законодательной (представительной) властью для регулирования различных сторон общественной жизни. «В соответствии с ч.2 ст.77 Конституции Российской Федерации в пределах ведения Российской Федерации и полномочий Российской Федерации по предметам совместного ведения Российской

Федерации и субъектов Российской Федерации федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации образуют единую систему исполнительной власти в Российской Федерации.

Система органов исполнительной власти опирается на принципы федерализма. Принцип федерализма обеспечивает действующую систему исполнительной власти. Система организации исполнительной власти создаётся с учетом исторических, национальных и прочих условиях и традициях соответствующих субъектов. Система органов исполнительной власти - звено государственного аппарата, необходимое для осуществления функций государственно-властного характера.

Составной частью системы исполнительных органов власти в Российской Федерации являются исполнительные органы государственной власти субъектов Федерации. Регламентация основ организации органов государственной власти региона реализовывается на двух уровнях.

Упоминание об общих принципах организации системы органов государственной власти содержится в статье 72 Конституции Российской Федерации. Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" от 06.10.1999 N 184-ФЗ закрепил систему органов государственной власти субъекта РФ (статья 2) и принципы их деятельности (статья 1).

Исполнительные органы государственной власти Тверской области составляют систему органов государственной власти области. В неё входят:

а) Правительство Тверской области;

б) областные исполнительные органы государственной власти Тверской области;

в) представительства Правительства Тверской области;

г) территориальные исполнительные органы государственной власти Тверской области.

Правительство Тверской области осуществляет на всей территории Тверской области исполнительно-распорядительную деятельность во всех сферах, которые находятся в ведении Тверской области и совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в пределах полномочий субъекта Российской Федерации (с изм., внесенными законом Тверской области от 02.08.2011 №46-ЗО). Правительство Тверской области выполняет закрепленные за ним полномочия самостоятельно или через уполномоченные им исполнительные органы государственной власти Тверской области.

В 2016 году деятельность Правительства Тверской области была направлена на реализацию социальной и экономической политики, проводимой в соответствии с нормативными правовыми актами и программными документами Российской Федерации и Тверской области,

основных положений Послания Губернатора Тверской области Законодательному Собранию Тверской области.

В 2016 году по итогам оценки темпов социально-экономического развития территорий субъектов Российской Федерации за 2015 год Тверская область вошла в 20-ку регионов, которые достигли наивысших результатов по социально-экономическому развитию территорий.

В 2017 году в установленные сроки проведена работа по формированию проекта Доклада Губернатора Тверской области «О достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти Тверской области за 2016 год и их планируемых значениях на 3-летний период» и его направлению в Правительство Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года: текст с последними изм. и доп. на 2016 г. – [Офиц. изд.]. – Москва: ЭКСМО, 2016. – 29 с.
2. Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" от 06.10.1999 N 184-ФЗ (последняя редакция)
3. Указ Президента Российской Федерации от 2 июля 2005 г. N 773 "Вопросы взаимодействия и координации деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти"
4. Закон Тверской области от 02.08.2011 № 44-ЗО «О Правительстве Тверской области»

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Лащенкова В.Ю., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: д.ф.н, доцент, Морозова О.Н.
Тверской государственный университет, институт экономики и управления

В настоящее время развитие экономики России невозможно представить без малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнес является одним из базовых источников роста эффективности производства товаров и услуг, помогает насыщать рынок многообразием производимых продуктов.

Малое предпринимательство — «это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. Эти предприятия не входят в состав монополистических объединений и занимают по отношению к ним в хозяйственном отношении подчиненное или зависимое положение» [3, с.31].

Малое и среднее предпринимательство является движущей силой в российской экономике. Именно поэтому, государство реализует различные программы поддержки малому бизнесу, пытаясь сократить количество таких сдерживающих проблем на пути развития малого предпринимательства.

Государство использует не только такие программы поддержки, как

- целевое софинансирование;
- гранты молодым предпринимателям;
- кредитование малого бизнеса банками в определенной сфере;
- компенсации расходов, например, на оплату аренды помещений и иных видов недвижимости;
- проведение тренингов и семинаров, которые позволяют всем малым предприятиям быть в курсе постоянно меняющихся условий экономики;
- изменение суммы налогов, бухгалтерская помощь, а также помощь в области юрисдикции;
- стимулирование многообразных научных и инновационных работ;
- помощь социальному предпринимательству;
- содействие в проведении ярмарок и выставок.

Но также государство пытается обеспечить нормативно-правовую базу в данной сфере, создать нормативные рекомендации в различных аспектах деятельности малого бизнеса. Основополагающей частью функционирования государственной поддержки в области предпринимательства являются нормативно-правовые основы, которые представляют собой различные по своему уровню законодательные акты. Основой таких актов являются нормативные документы, которые представлены на рис.1.



Рис. 1. Основные нормативно-правовые акты регулирования предпринимательства в РФ

Основными элементами инфраструктуры государственной поддержки в области малого и среднего предпринимательства являются:

- Областное собрание депутатов;
- Администрация Псковской области.

Инфраструктура Псковской области в сфере поддержки предпринимательства в последние десятилетия претерпела различные положительные изменения и нововведения. Помимо ранее существовавших различных органов, как законодательных, так и исполнительных, были созданы различные региональные организации в сфере поддержки предпринимательства.

Государственный комитет Псковской области по экономическому развитию и инвестиционной политике остается незаменимым элементом в инфраструктуре поддержки малого и среднего бизнеса, так как он осуществляет не только часть законодательных, но и огромную часть исполнительных функций. Государственный комитет, как и другие органы власти, следовал «дорожной карте» по подпрограмме развития малого и среднего предпринимательства. В 2015 году удалось достичь таких результатов, как:

- Уменьшение количества процедур для приема разрешения на строительство с 10(2014г) до 7.
- Сроки подключения к электросетям в 2014 году составляли 243 дня, в 2015 г. – 181 день и другие.

В 2016 году результатами следования «дорожной карте» можно считать:

- Финансовое содействие в размере 80 тыс. руб. на открытие собственного дела получили 64 гражданина.
- Налоговые поступления в бюджет Псковской области по специальным налоговым режимам увеличились на 91,3 млн. руб. за период 2014-2016 гг.
- Улучшились позиции по 10 пунктам в Национальном рейтинге положения инвестиционного климата.

В целом, за два года Государственному комитету Псковской области по экономическому развитию и инвестиционной политике совместно с иными органами государственной власти удается выполнять мероприятия, предусмотренные подпрограммой развития малого и среднего предпринимательства. В Псковской области увеличилось количество субъектов малого и среднего предпринимательства; улучшилась доступность услуг в области приобретений прав собственности в более короткие сроки, нежели в более ранние годы; ежегодно увеличиваются налоговые поступления в областной бюджет; консультационные мероприятия субъектов бизнеса оказывают положительное влияние, и все большее количество граждан желают открыть собственное дело.

Список использованных источников
1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция)
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации, часть первая - СПб: ИГ «Весь», 2018. - 1034с.
3. Муравьева Д.И. и др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – М.: Бизнес и банки, 2017. – С. 179.

РОЛЬ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ В РЕГИОНАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Силина В.С., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Цуркан М.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Устойчивое развитие российского государства невозможно без эффективного функционирования контрольных механизмов управления страной.

С помощь контрольно-счетной деятельности государство и его субъекты в лице специализированных органов получают законные способы идентификации тех интересов, которые представлены в бюджете страны или региона, разграничения действительно государственных интересов и интересов регионов, корпораций, социальных групп, конкретных индивидов.

В соответствии с российским законодательством эффективно действующая система государственного и муниципального финансового контроля, состоит их трех уровней, представленная на рис. 1.



Рис. 1. Система уровней государственного и муниципального финансового контроля Российской Федерации

Рассмотрен региональный уровень финансового контроля в Российской Федерации, а именно деятельность контрольно-счетной палаты субъекта РФ. Контрольно-счетная палата субъекта Российской Федерации - постоянно действующий орган внешнего государственного финансового

контроля, образуемый законодательным (представительным) органом государственной власти субъекта Российской [1].

Рассмотрена нормативно-правовая база контрольно-счетной палаты субъекта РФ.

В работе произведен анализ контрольно-счетной палаты Тверской области, а именно характеристика состава, основные направления и результаты деятельности.

Состав контрольно-счетной палаты Тверской области представлен на рис. 2 [2].

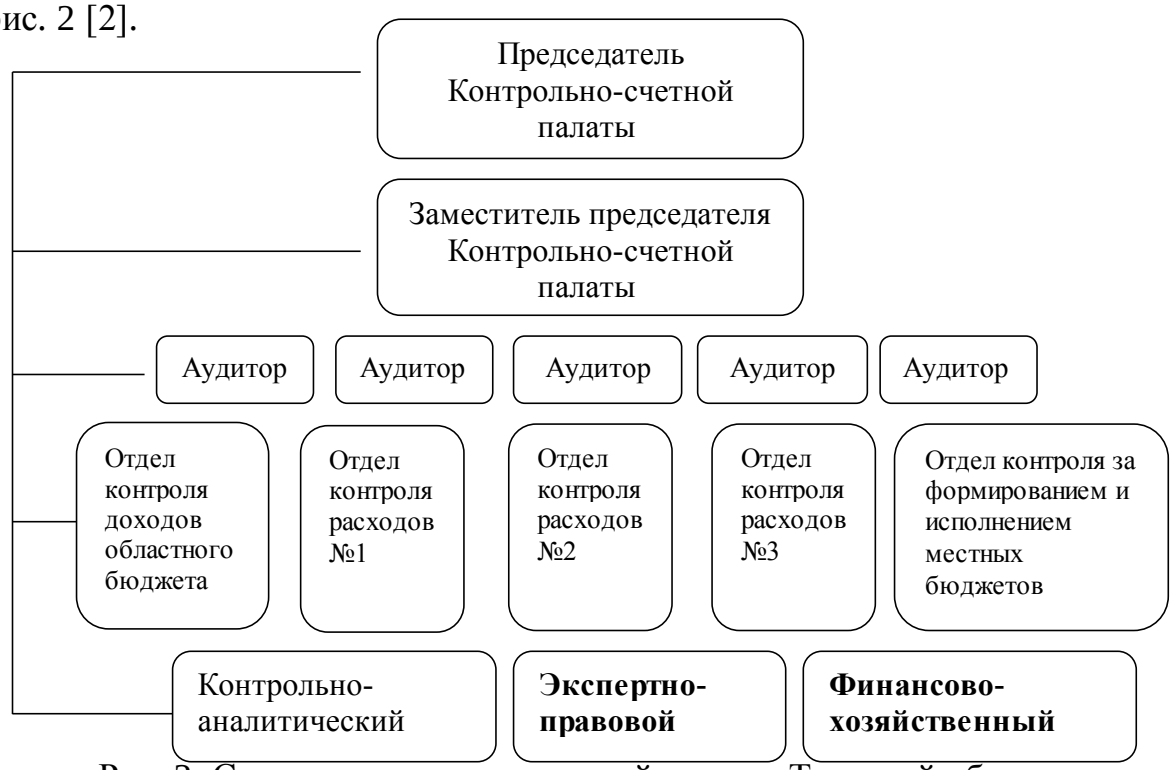


Рис. 2. Состав контрольно-счетной палаты Тверской области.

Также рассмотрена и проанализирована деятельность контрольно-счетной палаты Тверской области по 3-м направлениям деятельности [3].

1. Контрольно – ревизионное направление, представлено на рис. 3.

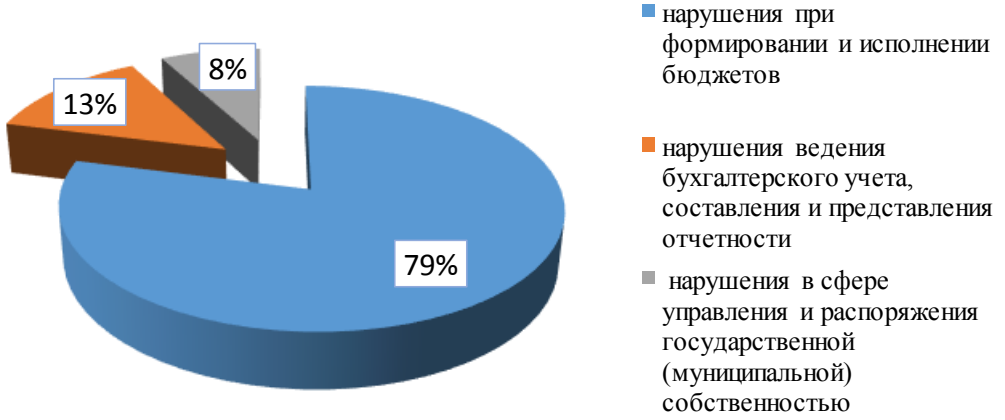
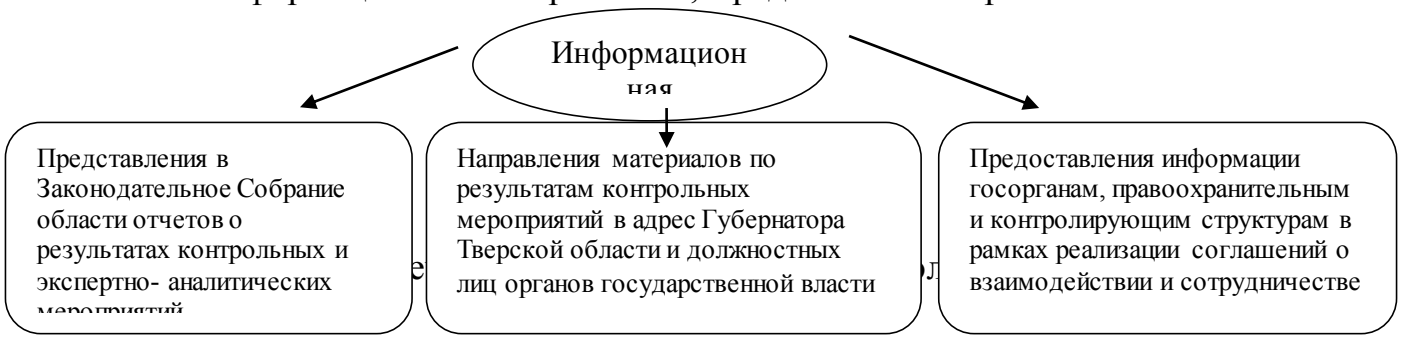


Рис. 3.Выявленные нарушения и недостатки при проверки годовых отчетов об исполнении местных бюджетов муниципальных образований.

2.Информационное направление, представлено на рис. 4.



3.Экспертно-аналитическое направление, представлено на рис. 5.



Рис. 5. Структура финансово-экономической экспертизы.

Список использованных источников

1. Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 7 февраля 2011 года N 6-ФЗ// КонсультантПлюс: справочно-правовая система / Компания "Консультант Плюс". – Электрон. Дан. – Режим доступа:
2. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110266/ (дата обращения: 15.03.2018).
3. О Контрольно-счетной палате Тверской области [Электронный ресурс]: Закон области от 29 сентября 2011 года № 51-ОЗ// ГАРАНТ: информационно-правовой портал / ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС". – Электрон. дан. – Режим доступа: http://base.garant.ru/16320251//(дата обращения: 19.03.2018).
4. Контрольно-счетная палата Тверской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kspto.ru/act/reports/2016 (дата обращения: 19.03.18).

Раздел 14. ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО АБСЕНТЕИЗМА

Солина Е.А., бакалавриат, 1 курс
Науч. руководитель: к. филос. н., доцент Бутузова И.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Феномен абсентеизма, являясь частью института политического участия в политической подсистеме общества, не может существовать в отрыве от его социальной подсистемы. По этой причине вижу возможность выделения социальных аспектов абсентеизма.

Абсентеизм (лат. absens – отсутствующий) имеет различные трактовки в политической мысли. Если обобщить, то под политическим абсентеизмом (сюда включается и электоральный абсентеизм как подвид) принято понимать социальный феномен отказа от участия в политической жизни государства, общества и почти полную апатию по поводу любых политических процессов.

Затронутая в данном исследовании проблематика в науке не часто раскрывалась под углом именно социальных факторов. При этом, необходимо отметить работы, в которых она раскрыта наиболее подробно и которые были использованы для данного исследования. Так, разбор причин политического поведения и выделение среди них мотива аффилиации были осуществлены Д. Макклелландом и Д. Аткинсоном. Фактор социального положения наиболее подробно был исследован, по моему мнению, К.И. Арининой и А.В. Кузнецовой. Проблема реализации социального капитала была подробно рассмотрена через сравнение концепций П. Бурдье, Р.Д. Патнэма, Д.С. Коулмана в статье под названием «Социальный капитал: к обобщению понятия» Блока и Головина. Возможные последствия абсентеизма указываются в работе А.В. Гаврикова, а вопрос влияния индивидуализации общества на активность политического участия разбирается в книге Зигмунта Баумана «Индивидуализированное общество».

Одним из аспектов можно назвать недостаточность мотива аффилиации. Она подразумевает стремление к эмоциональному комфорту в группе, присоединению к политическим организациям, которые могут обеспечить не только реализацию интересов и потребностей, но и полноценную социализацию внутри этих групп. Значит, нехватка подобной мотивации, при которой индивид будет уклоняться от вхождения в политические коллективы, может формировать и усиливать явление абсентеизма.

Ещё один социальный аспект - фактор влияния социального положения граждан на уровень их политической активности. Например, известно, что граждане, находящиеся в группе малообеспеченных, не имеют потенциальной возможности и внутреннего побуждения к полноценному политическому участию. Следовательно, можно предположить, что такие люди проявляют абсентеистские настроения. Однако, на примере развитых стран можно отметить и обратное явление, при котором с повышением уровня социально-экономического развития, уменьшается уровень заинтересованности в политическом участии.

Сущность абсентеизма можно рассматривать в контексте концепции социального капитала. Суть заключается в том, что чем выгоднее для индивида будет реализация этих ресурсов в той или иной сфере, тем обширнее, разнообразнее и активнее будут социальные взаимоотношения, следовательно, будет увеличиваться ценность социального капитала в данной области. Поэтому абсентеизм в такой концепции является отражением ситуации низкой ценности социального капитала, особенно, в электоральных отношениях избирателя кандидата.

Также, в книге «Индивидуализированное общество» Зигмунт Бауман, развивая концепцию индивидуализированного человека в современном западном обществе пост-модерна, высказывает мысль о том, что люди, отказываясь от коллективистских начал в пользу индивидуалистических, теряют возможность соединить свои усилия в пользу общего дела. Они становятся безразличными ко всему, что так или иначе, связанно с общественными взаимодействиями, в особенности, политическими, как деятельности с выраженным общественным акцентом [1, с. 60-61]. Такое самоопределение индивидуума можно рассматривать как социальный аспект, который провоцирует абсентеизм.

Анализируемый феномен несёт в себе и определённые последствия для социальной сферы человеческого существования. По мнению А.В Гаврикова, чем масштабнее становится проблема абсентеизма, тем меньшее влияние на властные органы оказывают любые попытки общественного давления [2, с. 864]. При дальнейшем усугублении ситуации любая, даже положительно окрашенная социальная активность, начнёт сталкиваться либо с противодействием со стороны властей, либо, не будет иметь никакого влияния на мнение общества. Эти в свою очередь воспользуется государственный аппарат для беспрепятственной реализации сугубо своих интересов.

Список использованных источников

1. Аринина К.И. Абсентеизм в политике: причины и последствия // Учён. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. – 2014. – Т. 156, кн. 1. – С. 214-220.
2. Бауман З. Индивидуализированное общество. - М.: Логос, 2005. - 390с.
3. Блок М., Головин Н.А. Социальный капитал: к обобщению понятия // Вестник СПбГУ. – 2015. - №4. – С. 99-111.

4. Гавриков А.В. Абсентеизм как политическая реалия социально-политической трансформации постсоветских государств (причины и последствия) // Материалы международного научного форума «Образование. Наука. Культура» (23 ноября 2016 г.). – 2016. – С. 863-866.
5. Кузнецова А.В. Причины абсентеизма в политике // Международный научный журнал «Символ науки». – 2016. - №11-4. – С. 196-198.
6. Мелешкина Е.Ю. Политический процесс: основные аспекты и способы анализа: сб. учеб. материалов / под ред. Е.Ю. Мелешкиной. М., 2001. 302 с.
7. Мельвиль А.Ю. Политология: учеб. / А.Ю. Мельвиль [и др.] – М.: Проспект, 2004. – 624с.
8. Соловьев А.И. Политология. Политическая теория, политические технологии: учеб. для студентов вузов / А.И. Соловьёв. - 2-е изд.перераб. и доп. - М.: Аспект Пресс, 2014. - 575 с.

Раздел 15. АКТУАЛЬНЫЙ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ В ИСПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ КАТАЛОНИИ)

Варданян М.Г., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. ф. н., доцент Васильева Е.Н.
Тверской государственный университет, Филологический факультет.

Каталония – исторически сложившийся регион и автономная область в Испании. Ее население составляет 7,5 млн человек (16% населения Испании). Каталония является самым экономически развитым регионом Испании, а также лидером промышленного производства. На долю региона приходится около 20% от общего объема ВВП страны, и он играет достаточно важную роль в сфере экспорта: 26% продаваемых за рубеж товаров производятся в Каталонии.

Национализм в Каталонии имеет глубокие корни. Раньше движение националистов ограничивалось тем, что каталонцы требовали расширить свои права региона в составе Испании. Однако в недавнее время сепаратистские настроения в каталонском обществе заметно усилились.

В 2008 году Испания оказалась в числе тех стран, по которым экономический кризис ударил особенно сильно, охватив все стороны общественной жизни. Резко активизировались сепаратистские силы в Каталонии, росла безработица, уровень которой среди молодежи достигал 50%, обострялась социальная обстановка в стране. Тогда центральное правительство взяло курс на проведение политики бюджетного аскетизма, при котором происходит сокращение бюджетных расходов за счет повышения налогов. В рамках этой политики Каталония подвергалась бюджетной дискриминации. Каталонцы, внося самый большой налог в государственную казну, ежегодно недополучают 16 млрд евро в виде субсидий. Это позволяет местным националистам говорить о том, что Каталония фактически «кормит» всю страну, что находит серьезную поддержку у населения.

11 сентября 2012 года в Национальный день Каталонии в Барселоне прошли массовые демонстрации, в которых приняли участие более 1,5 млн человек, выступавших с требованием выхода автономии из состава испанского государства.

9 ноября 2014 года правительство Артура Маса, несмотря на запрет Конституционного суда, решило провести опрос среди населения о независимости Каталонии. По результатам опроса, 80% жителей Каталонии поддержали идею отделения от Испании. Однако в опросе приняли участие

только 2,5 млн человек из 5,5 млн избирателей. Мадрид объявил итоги голосования незаконными, имея на это полное право. [1, с. 53].

1 октября 2017 г. в Каталонии был проведен референдум. За выход из состава Испании высказались 90,18%. Явка составила почти 43%. Мадрид и ранее заявлял, что не признает итогов референдума, однако после оглашения его результатов перешел к жестким мерам, предусмотренным национальной конституцией. В результате Мадрид применил 155-ю статью основного закона страны: ограничил автономию Каталонии и взял регион под ручное управление. Было принято решение распустить каталонский парламент и отстранить от должности К. Пучдемона, после чего последний сбежал в Бельгию.

Испанский суд выпустил общеевропейский ордер на арест Пучдемона, который обвиняется в организации мятежа в целях обретения независимости Каталонией и растрате государственных средств. 25 марта 2018 года Пучдемон был задержан в Германии на датско-немецкой границе. В связи с его задержанием в Каталонии начались массовые протесты против экстрадиции политика в Испанию.

Пятого апреля суд немецкой федеральной земли Шлезвиг-Гольштейн постановил, что Пучдемон может быть выпущен из немецкой тюрьмы на время рассмотрения запроса об экстрадиции под залог в размере 75 тысяч евро. Суд не признал выдвинутые испанской стороной обвинения в мятеже и запросил дополнительные материалы, доказывающие, что каталонский политик причастен к растрате госсредств. Покидать территорию Германии Пучдемон пока не имеет права. [2].

При допущении отделения Каталонии от Испании существуют экономические риски, которые почувствуют обе стороны, связанные друг с другом огромным количеством факторов.

По мнению большинства экспертов, при получении Каталонией независимости ей будет грозить финансовый крах. Будут разрушены сложившиеся и успешно функционирующие торговые и внешнеторговые связи. В настоящее время 70% вывоза продукции из предприятий, находящихся в Каталонии, приходится на другие регионы Испании. При отделении Каталонии вполне вероятно, что рынки Испании будут закрыты для каталонских товаров и как следствие – тысячи местных компаний будут разорены, объем ВВП и бюджетные поступления сильно сокращены, поднимется уровень безработицы.

По последним подсчетам, у Каталонии имеется долг, оцениваемый в 77 млрд евро, то есть 34% ВВП региона. Из них 52 млрд регион должен национальному бюджету. После финансового кризиса в 2012 году Испания создала специальный фонд, обеспечивающий приток денег в регионы, не способные самостоятельно получать внешние займы. Каталония получила из фонда 67 млрд евро. Вместе с получением независимости Каталония потеряет доступ к этому источнику финансирования. Также встанет вопрос

о том, какую часть уже полученных денег Каталония готова будет вернуть. К тому же, помимо уже имеющегося долга перед Испанией, Мадрид может потребовать от Барселоны разделить выплаты по национальному долгу. [3].

Как Испания, так и Каталония значительно снизят свой кредитный рейтинг, что негативно отразится на инвестициях.

Каталония будет автоматически исключена из Евросоюза, о чем не раз говорили официальные представители Брюсселя. В частности, канцлер Германии Ангела Меркель заявила: «Мы внимательно следим за ситуацией и поддерживаем испанское правительство. Это нас очень беспокоит, и мы надеемся, что решения будут найдены на основе Конституции Испании». [4]. Так как сейчас европейские страны являются важнейшими торговыми партнерами Каталонии, экономика региона довольно сильно пострадает. Будут потеряны традиционные рынки сбыта продукции. Также сокращению бюджета Каталонии поспособствует тот факт, что снизится процент туристов, прибывающих из ЕС.

Ущерб для испанской экономики также будет значительным. Испания потеряет 20% ВВП, 16% населения, четверть туристического потока и 14% иностранных инвестиций. Кроме того, в случае сецессии Каталонии, ее примеру захотят последовать другие регионы Испании, где сильны сепаратистские настроения, что приведет к расколу Испании и другим серьезным и негативным для нее последствиям.

Таким образом, мы видим, что нынешняя ситуация в Испании является очень напряженной. Как Каталония зависит от Испании, так и Испания зависит от Каталонии, а отделение несет за собой для всех больше минусов, чем плюсов. Принимая во внимание исторически обусловленное рвение жителей Каталонии стать самостоятельным государством, наиболее благоприятный и перспективный вариант развития событий для страны и всего мирового сообщества заключается в том, чтобы Испания осталась неделимым государством. Но при этом, чтобы избежать новых волнений и протестов, официальному Мадриду следует предоставить Каталонии большую бюджетную автономию, особые права в налоговой, культурной, а также других областях, прекратить свою политику бюджетной дискриминации региона и пойти на компромисс.

Список использованных источников

1. Яковлев П. Каталонский узел: политические последствия экономического кризиса в Испании / П. Яковлев// Электронный журнал «Перспективы». – 2015 г. – № 4. – С. 46-61.
2. Немецкий суд освободил Пучдемона [Электронный ресурс]// ИА REGNUM – URL: https://regnum.ru/news/2400709.html (дата обращения: 9.04.2018)
3. Сможет ли Каталония стать независимым государством? [Электронный ресурс] // BBC – URL: https://www.bbc.com/russian/features-41498483 (дата обращения 3.04.2018)
4. Почему «независимость» Каталонии пугает Евросоюз? [Электронный ресурс] // Переселенческий Вестник – URL: http://aussiedlerbote.de/2017/10/pochemu-nezavisimost-katalonii-pugaet-evrosoyuz/ (дата обращения: 2.04.2018)

МЕСТО ЮЖНОЙ КОРЕИ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ В РАКУРСЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО *РАЗВИТИЯ*

Киселёва М.В., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. ф. н., доцент Васильева Е.Н.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Сейчас очевидно, что Восточная Азия играет не последнюю роль в экономико-политической жизни планеты. Это утверждение не лишено оснований; большинство здешних стран показывают стабильный экономический рост, демонстрируют выдающиеся достижения в эффективном использовании результатов научно-технического прогресса также здесь по нарастающей идут комплексные процессы интеграции. В данной работе внимание будет направлено на экономический и политический потенциал Южной Кореи.

Некогда бедная аграрная страна, потерявшая практически всю промышленность и энергетику, теперь является одним из «азиатских тигров». Благодаря жесткому управлению экономикой в ручном режиме и централизованному планированию ВВП Южной Кореи по состоянию на 2016 год равен 1,411 трлн. долларов и по этому показателю она занимает 11-е место в мире [1]

По сути, такой рост экономике обеспечила ориентация на внешнеторговую политику. Увеличение объема экспорта шло путем открытия рынков со странами-партнерами в области промышленного производства, сельского хозяйства, сферы услуг, а также в сырьевом и энергетическом секторах. Основными партнерами Южной Кореи по экспорту являются: Китай, США, Гонконг и Япония, а так как Южная Корея имеет ограниченные энергетические ресурсы, то основным партнером по импорту у нее является Саудовская Аравия [1].

Сегодня экономика страны строится на производстве товаров народного потребления, которые вывозятся на мировые рынки. Из основополагающих отраслей экономики можно выделить: автомобилестроение, судостроение, полупроводниковую промышленность и сталелитейную промышленность.

Стоит обратить внимание на такое явление как чеболи – группы крупных промышленных компаний, такие как Samsung или LG. Государство самым успешным компаниям выделяет субсидии и заказы, а налоги на бизнес снижает, так в Южной Кореи стимулируется конкуренция. Например, за 2017 год компания Samsung получила доход в размере 225,2 млрд долларов [2]. Сейчас корейская экономика становится постиндустриальной: доля услуг в ВВП страны растет и уже обогнала доходы от промышленности.

Если говорить о социальном аспекте, то тут не всё так гладко. Несмотря на высокий уровень жизни, население не чувствует себя счастливым и защищенным, что парадоксально так как Южная Корея имеет один из самых низких уровней преступности в мире. Сильная экономика — это результат труда тысяч рабочих, а так как корейцы – очень трудолюбивая нация они работают совершенно не жаля себя. Кроме того, в Корее существует культ образования при очень сложной системе поступления в вузы. Из-за этого школьники учатся круглые сутки, что порождает нервные срывы. Ко всему прочему в Южной Кореи достаточно высокий уровень самоубийств среди молодежи и пенсионеров.

Возвращаясь к главному – месту Южной Кореи на мировой арене. Несмотря на все бесспорные козыри, Южная Корея до сих пор не смогла добиться желаемого политического и стратегического блеска, что в первую очередь объясняется ее региональным окружением. Там сейчас идет борьба за влияние между Китаем и США при том, что Россия и Япония тоже играют активную роль. Видное место во всех геополитических противостояниях отводится и Северной Корее.

В целом Южная Корея имеет достаточно предпосылок для того, чтобы претендовать на лидерские позиции если не в мире, то в своем регионе. Сеул демонстрирует своим партнерам значительный успех рыночной экономики при новом уровне инновационного развития, развитой демократии и культурном возрождении. Поэтому важность Республики Корея в региональных рамках отрицать никак нельзя.

Список использованных источников

1. Азиатский вектор. Россия — Азиатско-Тихоокеанский регион [Электронный ресурс]: - URL: http://asiavector.ru/countries/south-korea/ (дата обращения 8.04.18)
2. iXBT.com [Электронный ресурс]: - URL: https://www.ixbt.com/news/2018/01/31/kompanija-samsung-otchitalas-za-2017-god-operacionnaja-pribyl-dostigla-rekordnogo-znachenija-.html (дата обращения 10.04.18)

ТЕМА ПАТРИОТИЗМА В ТРУДАХ РУССКИХ РЕЛИГИОЗНЫХ ФИЛОСОФОВ

Корпусов Д.И., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. филос. н., Чалов И.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

«Идея нации есть не то, что она сама думает о себе во времени, но то, что Бог думает о ней в вечности»
В.С. Соловьев

В современной нам России всё отчетливей можно наблюдать, как активно, в основном провластными силами, используется понятие

«патриотизм», и как ему придаются всё новые и новые смыслы. Для начала представим ключевой термин:

Патриотизм: Преданность и любовь к своему отечеству, к своему народу [3].

В современном общественно-политическом дискурсе, как ни прискорбно, обычно используется понимание патриотизма как почти фанатичной преданности своему государству, беззаветной любви к отечеству, которая, впрочем, не допускает критики.

Также стоит отметить, вольное или невольное, участие православия в этом процессе. Фактически, православие и его философия, были превращены, нивелированы в «православную идеологию», в одну из «скреп» общества, а религиозная к нему принадлежность (не важно, реальная или декларируемая) зачастую становится заменителем национальной самоидентификации. В силу этого, видится важным изучить вопрос понимания патриотизма, в самой православной среде, точнее в той её части, что напрямую была направлена на общественную жизнь – философии. Нами были рассмотрены труды таких русских философов, как С.Л.Франка, Н.А.Бердяева, А.Ф.Лосева, В.С.Соловьева, И.А.Ильина и других.

Так как труды названных философов очень разноплановы, нам представляется возможным выделить несколько параметров, являющихся ключевыми для понимания патриотизма и определить позиции авторов по ним. К подобным параметрам нами были отнесены следующие вопросы: вопрос изоляционизма, вопрос определения и вопрос значимости.

Рассмотрим каждый из параметров более детально:

1. Изоляционизм. Современная концепция «патриотизма» столь усердно лоббируемая консервативным сегментом российского общества, во многом несет изоляционистский характер. Она предполагает не только, и даже не столько нахождение России в «кольце врагов» (это вопрос отдельный), а сколько её противопоставление иным странам, народам и цивилизациям. Можем ли мы признать такое узконационалистическое понимание патриотизма традиционным для русской консервативной мысли? Разумеется, нет. Такое понимание не было характерно даже для философии времен раннего славянофильства, а к временам В.С. Соловьева или И.А. Ильина уже существенно эволюционировало. Цитата из Соловьева была выбрана эпиграфом не случайно, ведь она, по сути, раскрывает все понимание патриотизма русской религиозной философией. Рассматривая труды различных представителей русской религиозной философии XIX-XXвеков, мы можем утверждать, что ни Н.А.Бердяев, ни В.С.Соловьев, ни отец русского национализма И.А.Ильин никогда не допускали изоляционистской риторики. Если обобщить их воззрения на данный вопрос, можно сделать вывод, что они, все свято верили в наличие некоего единого Божественного плана о человечестве. Плана, в котором отведено

место не только каждому человеку, или народу, но и каждой нации. А посему, непосредственный долг нации пред Богом и историей есть следование этому плану[1]. Вопрос о том, что это за план, каково в нем место России и как конкретному человеку стремиться к его исполнению, оставляется на откуп философии и слишком обширен, чтобы затрагивать его в данной статье.

2. Определение патриотизма. Может показаться, что вопрос определения был раскрыт в пункте 1, однако это не совсем так. По нашему глубокому убеждению, вопрос патриотизма, лежит в том, что мы понимаем под латинским «Patria», от которого данный термин и произошёл. Здесь мы имеем классическую путаницу со значениями, поскольку в латыни понятия «родина» и «отечество» неразделимы, когда в русском языке это принципиально разные понятия. Слово «отечество», как видно по его корню, имеет вполне чёткую отсылку к роли «отца», который, как мы помним, в традиционном обществе является не только главой рода/семьи, но и основным проводником традиции. Фактически он преобщает человека к его культурной, религиозной и, что особенно важно для нас, национальной традиции. Таким образом, можно заключить, что понятие «отечества» относится сугубо к самоидентификации с некоей традицией. Понятие «родина» же сугубо утилитарно, фактически оно означает родовую принадлежность, а чаще территориальную. Это, казалось бы, пространное лингвистическое рассуждение, имеет самое прямое отношение к теме, поскольку отсюда растут две основные тенденции русского патриотизма, а именно: территориально-государственное, требующего радения за некую территорию или институты, и «традиционное», как принадлежности к некоей национально-культурной традиции, следования ей и приумножения её. Как мы видим из пункта 1, русская религиозная философия, в данном вопросе, безусловно принадлежит к «традиционной» тенденции[2], полагая русскую национально-культурную традицию, как одну из многих и, вместе с ними, составляющую единую общечеловеческую культурную традицию. По сути, это своеобразный культурный универсанализм, признающий самоценность каждой культуры и нации, но при этом не возводящий национальные интересы в абсолют, памятуя о инклюзивности наций как таковых, провозглашающий национальные культуры сегментами единой мировой культуры. Отсюда, кстати, можно сделать далеко идущий вывод о абсолютной чуждости русской культурно-политической традиции такого явления как «национализм», если только не использовать трактовку термина И.А.Ильиным, которая совпадает с инклюзивностью России у Соловьева, в той же степени, в которой противоречит современной доктрине национализма.

3. Также, крайне важный вопрос заключается в том, какое место должен занимать патриотизм, в том или ином его понимании, в системе ценностей у человека. Традиция территориально-государственная, к сожалению,

доминирующая в настоящее время в России, неизменно ведет к примату института государства, сакрализации территории этим государством занимаемой, причем не обязательно в данный момент, хватит и исторических претензий. Особенно ярко это видно на примере Крыма, когда сталкиваются противоположные позиции, основанные на одном и том же: сакрально территории. Вспомним 2014 год, присоединение Крыма к России и все эти разговоры «священную Тавриду, колыбель Руси, место где крестился Владимир Святой». Какой был контрдовод со стороны Украины? Те же священные границы, только установленные юридическими документами. Что там, что там – священная земля. А мнение людей в данном вопросе, упоминать, как правило, забывают, что совершенно закономерно. Подобная тенденция неизбежно ведет к корпоративизму и превозношению институтов над человеком, когда тенденция, условно названная нами «традиционной», в принципе не может допустить в себе подобного по одной простой причине:

Сложно не догадаться о том, что на первом месте в иерархии выстраиваемой представителями русской религиозной философии, может быть не Бог[5]. В конце концов, есть же II заповедь, «не сотвори себе кумира». Такой своеобразный предохранитель от чрезмерного огосударствления. Однако и на второе место, ни государство, ни территория, ни даже национальная культура, в данной традиции претендовать не могут, ибо все они есть видовые понятия, когда понятием родовым является человечество, вернее некий божественный план о человечестве. Так как нас больше интересует социальный аспект оного, можно сказать что интересы нации в принципе не могут ставиться выше интересов человечества. Но что есть человечество? Особенно этот вопрос затрагивается у Н.А. Бердяева, В.С. Соловьева и А.Ф.Лосева. На мой взгляд, наиболее точно отражающее понимание человечества определение, даёт А.Ф. Лосев, который пишет, что несмотря на то, что «Род порождает индивидуума», дух «рода» воплощается в человеке и только в человеке, причем в каждом по-своему. (Оговоримся, что Лосеву свойственная своеобразная лексическая система, здесь понятие «род» употребляется в значении «отечество» или «культурная традиция») [4]. Таким образом наравне с человечество ценится и главный его проводник: отдельно взятый человек. Интерес и право человека, есть интерес и право человечества. И лишь после них, следует территориально-государственный патриотизм. Он не отметается, как во многих либеральных доктринах, но его границы и правомочность резко очерчиваются куда более важным, вместо отказа от действия на благо государства, ему лишь указывается законное место.

Таким образом, можно сделать вывод, что русской религиозной философии, в плане патриотизма присущи такие черты как:

1. Признание инклюзивности национальных культур и, как следствие, своеобразный культурный универсалитизм;

2. Отказ от примата государственно-институционального патриотизма, в пользу патриотизма национально-культурного;
3. Отказ от примата узконациональных интересов над интересами общечеловеческими.

В силу вышеизложенного, также можно сделать вывод, что столь активно употребляемое в современном российском общественном дискурсе понятие «патриотизма», фактически относится к тенденции, названной нами «территориально-государственным патриотизмом», который имеет крайне поверхностное отношение к православию вообще и к русской философии в частности.

Список использованных источников

1. Бердяев Н.А. Русская идея – СПб: Азбука, Азбука-Аттикус, 2015. – 320 с.
2. Ильин И.А. О русском национализме. Сборник статей. – М.: Российский Фонд Культуры, 2007. – 152 с.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Рус.яз., 1991. – 917 с.
4. Русская идея. Сборник статей. – М.: Республика, 1992. – 496 с.
5. Франк С.Л. Духовные основы общества. – М.: Республика, 1992. – 511 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В АФГАНСКОМ КОНФЛИКТЕ 2001-2014

Оразмухаммедова Д.О., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к. ф. н., доцент Васильева Е.Н.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Современная военно-политическая обстановка в мире знаменита своей нестабильностью и непредсказуемыми рисками, и угрозами. Средний Восток традиционно считается регионом с высокой конфликтной обстановкой, и начавшаяся в 2001 году война НАТО в Афганистане закрепила за ним статус основной базы международных террористических сил. В конце 2014 года возглавляемая США коалиция международных сил НАТО официально завершила свою миссию в Афганистане.

7 октября 2001 года началась военная операция США и их союзников в Афганистане под названием "Несокрушимая свобода" (Enduring Freedom). Началась она в ответ на террористический акт 11 сентября 2001 года. Причиной введения войск США в Афганистан послужила резолюция Совета Безопасности ООН № 1368 от 12 сентября 2001 года, с целью защиты Афганистана был внедрен контингент Международных сил содействия безопасности (МССБ) (англ. International Security Assistance Force ISAF) под командованием представителей НАТО, действовавший в соответствии с резолюцией № 1386 Совета Безопасности ООН от 20 декабря 2001 года. Официальными задачами обоих контингентов являлись

розыск и ликвидация баз экстремистского движения "Талибан" и международной террористической группировки "Аль-Каида".

После падения Кабула еще в войне XX в. Россия ослабела политическое взаимоотношение с Афганистаном. Спустя годы новый этап российской политики в Афганистане приходится на 2001 год, который связан с вмешательством США в афганский конфликт. Москва поддержала антиталибскую политику США и создание в Афганистане Международных сил содействия безопасности (МССБ). Вскоре Россия согласилась поддержать военную операцию США против Талибан, включая транзитное снабжение американской группировки, разведывательное антитеррористическое сотрудничество, политическое взаимодействие. Кроме того, Россия поддержала США в стабилизации обстановки в стране.

После месяца бомбардировок талибанская военная активность существенно снизилась. 9 ноября 2001 года войсками НАТО совместно с антиталибским "Северным альянсом" была исполнена первая серьезная наступательная операция — захвачен крупный город Афганистана Мазари-Шариф. Кабул, находившийся под властью талибов с 1996 года был оставлен без боя 13 ноября. Несомненно, война забрала большое количество человеческих жизней. За период 2008 года, по данным ООН, погибли более полутора тысяч мирного населения, в 2009 году эта цифра взросла до 2170 человек, и, что самое страшное, тенденция к увеличению жертв только растет. Всего на протяжении десяти лет военная операция под ярким названием «Несокрушимая свобода» унесла от 15 до 17 тысяч человеческих жизней среди мирного населения и почти 2,5 тысячи самих «свободоносцев». Одну из своих жестких оппераций против НАТО талибы провернули в феврале 2008 года. Цель операции-уничтожение пакистанского маршрута, который снабжал НАТО. Этот коридор позволял военному контингенту получать свыше 80% необходимого продовольствия, оружия и боеприпасов. В результате непрерывных атак талибов на военные отряды Североатлантического альянса необходимые поставки были заморожены. НАТО было вынуждено обратиться за помощью к России, которая ее удовлетворила. Основной помощью было предоставление воздушного коридора для самолетов НАТО, которые доставляли все необходимое своим базам. Талибы не были готовы к такому повороту событий. Этим действием Россия настроила против себя талибов и спасла США и его союзников. Но даже это не смогло остановить войну, талибы продолжали с успехом использовать тактику мелких стычек и партизанской войны. Осознавая, что в крупных боевых действиях над идеально вооруженными войсками альянса им не удастся одержать победу, талибы усердно их избегали. Главной тактикой талибов стало нападение на конвои и патрули, минирование дорог и мостов.

США видит огромные экономические и геостратегические выгоды в контроле над Афганистаном. Эта удобно расположенная сцена для

развертывания военных баз не имеет фактически каких-либо запрещающих договоров или соглашений. США постепенно размещют свои базы на территории Афганистан, а также ускоренными темпами обновляеют аэродромы. Это позволит США влиять на Азиатский регион: выход к Каспийскому морю, граница с Китаем. С территории Афганистана можно не только проводить военные захваты, но и просто оказывать мощное влияние одним своим присутствием. Неотъемлемой частью столь сильного желания США иметь влияние на данной территории объясняется и полезными ископаемыми Афганистана. Афганистан-это практически вся таблица Менделеева. В недрах этой страны присутсвуют огромные запасы урана, газа, золота, нефти и многое другое. В таких ресурсах нуждаются не только американцы, но и все человечество. Можно сделать вывод, что поиск Усама Бен Ладена лишь прикрытие и повод начать завоевывать данный регион. Контроль над всем миром - давняя мечта американцев, но без влияния над Азией это не возможно.

Список использованных источников

1. Валецкий О., Неелов В. Особенности ведения боевых действий в Афганистане 2001-2015 Краткий очерк / Центр стратегической конъюнктуры. - М.: Издатель Воробьев А.В., 2015. — 88 с.: с ил.
2. Политика России в Афганистане в 2001–2011 гг. [Электронный ресурс]. - URL: http://www.perspektivy.info/rus/desk/politika_rossii_v_afganistane_v_20012011_gg_2012-02-17.htm (дата обращения 14.04.2018)
3. Разница между Талибаном и Аль-Каидой. Отличия и Сравнение. [Электронный ресурс]. – URL: http://raznic.ru/11-talibanom-i-al-kaidoy.html (дата обращения 12.04.2018)
4. Международные аспекты урегулирования конфликта в Афганистане [Электронный ресурс]. – URL: http://www.dissercat.com/content/mezhdunarodnye-aspekty-uregulirovaniya-konflikta-v-afganistane (дата обращения 07.04.2018)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СМИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ОСВЕЩЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОБЛЕМ

Орлова Ю.В., бакалавриат, 2 курс, 25 группа
Науч. руководитель: к. ф. н., доцент Васильева Е.Н.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Мы живем в эпоху высокого уровня развития технологий, что обеспечивает свободный доступ к информации, именно поэтому тезис о том, что СМИ - это четвертая власть приобретает все больше и больше смысла. Воздействуя на общественное мнение путем транслирования переработанной информации, массовые коммуникации способствуют тем самым наилучшей реализации целей субъектов социальных интересов [1].

Исходя из этого, основная роль СМИ в качестве источника информации отходит на второй план, а точнее, приобретает новое

содержание. СМИ не столько транслируют информацию, отражая объективное положение дел, сколько выступают инструментом формирования общественного мнения, его направления в определенном русле. Американский политолог М. Паренти утверждал, что СМИ «отбирают большую часть информации и дезинформации, которыми мы пользуемся для оценки социально-политической действительности. Наше отношение к проблемам и явлениям, даже сам подход к тому, что считать проблемой или явлением, во многом предопределены теми, кто контролирует мир коммуникаций» [2]. Получается, что тот, кто владеет каналами распространения информации, обладает и способностью влиять на массовое сознание. Именно поэтому государство оказывает поддержку, в том числе и материальную, средствам массовой информации.

Среди статей расхода государственного бюджета нередко упоминается поддержка средств массовой информации. По данным на 2012 год лидерами по финансированию СМИ стали Китай и Россия [3]. Помимо прямых финансовых инвестиций, организуются гранты, вводятся по отдельности или в комплексе некоторые виды льгот: налоговые, таможенные, почтово-телеграфные и др. Так, например, в Норвегии газеты, испытывающие финансовые трудности, имеют право на получение прямых субсидий от государства на производство и распространение. Также существует освобождение от уплаты некоторых налогов (НДС, налога на доход от розничных продаж). В Германии для издательств установлена льготная ставка НДС в 7% (против полной, равной 19%). Существует программа бесплатной подписки на 30 журналов для учащихся школ [4].

Что касается России, то в 2016 году расход на СМИ составил 80,0 млрд. руб. (0,5 % от общих расходов), в 2017 - 73 млрд. руб. (0,44 %). [5] Однако, стоит отметить, что в России рынок печатных продукций поддерживается слабо, основную долю финансирования получают государственные СМИ.

Для того, чтобы посмотреть, как государственное финансирование влияет на деятельность СМИ, стоит рассмотреть несколько примеров.

На 2017 год российский международный телеканал RT получил из государственного бюджета 18,7 млрд. рублей [6]. RT не раз подвергался критики за явно «пророссийскую» позицию и отсутствие объективного и многостороннего взгляда на международные вопросы. Так, например, в 2014 году, во время Крымского кризиса, старший редактор американского журнала The New Republic заявил, что активно освещая антивоенные демонстрации по всему миру, RT никак не упомянул о подобных выступлениях 2 марта в Москве и Санкт-Петербурге, проходившими под лозунгом «Руки прочь от Украины!», участники которых были разогнаны, а число задержанных достигло 350 человек. В то же время телеканал не забыл упомянуть о тысячах, участвовавших в митинге в поддержу действий

российских властей (цель которого журналисты охарактеризовали как «поддержку русскоязычных на Украине»).

Вообще, касательно украинского кризиса, в сети появляется масса доказательств того, что российские СМИ предоставляют непроверенную и иногда абсолютно выдуманную информацию. Довольно резонансной была история с новостным телесюжетом «Беженка из Славянска вспоминает, как при ней казнили маленького сына и жену ополченца», показанный 12 и 13 июля 2014 года на российском «Первом канале». Сюжет основывался на неподтвержденных фактах о якобы имевших место издевательствах украинских силовиков над поддерживавшими ДНР жителями города Славянска, в том числе о распятии трёхлетнего мальчика на глазах у его матери. Проведенные расследования по фактам данного сюжета показали, что история является выдумкой. Так, например, ни один из местных жителей Славянска не подтвердил подлинность событий, кроме того, упомянутая в сюжете площадь Ленина, на которую, как утверждается, согнали местных жителей, в городе вообще не существует. Однако встает вопрос: зачем нужно было придумывать такую жестокую историю? Ответ довольно прост, основная цель – усилить сформированные негативные антиукраинские настроения в обществе. Но на деле, этот сюжет воспринялся как разжигание ненависти на российском телевидении.

Другим ярким примером финансируемых государством СМИ является американский телеканал CNN. Канал находится в коммерческой зависимости от правительства США. Именно поэтому, CNN, так же как и RT, подвергается критике за тесную связь с правительством. Ещё одно основание для критики заключается в том, что большая часть новостей формируется телеканалом на основе правительственных пресс-релизов и отчётов. Так, например, власти США для инициирования вторжения в Ирак использовали информационное давление через каналы CNN, в частности, многие сюжеты были посвящены поиску доказательств существования на территории Ирака химического оружия и, как следствие, угрозы существования цивилизованных стран.

В 1991 году проводимая США против Ирака операция "Буря в пустыне" освещалась в прямом эфире. О том, что происходит на поле боя, зрители по всему миру узнавали из репортажей CNN, каналы ретранслировали кадры с фирменным логотипом. Это послужило мотивом для осуждения США в предоставлении ложной информации благодаря выстроенной композиции кадра, графическому оформлению экрана телеканала, который мог скрывать реальное положение дел. В 1991 году философ Жан Бодрияр опубликовал эссе «Войны в заливе не было», где указал, что всю информацию о войне, зрители получали из выпусков новостей пропагандистских телеканалов. Неизбежное искажение информации привело к тому, что никто не знает ничего о жертвах со стороны Ирака, реальных разрушениях, последствиях ударов. [7]

Таким образом, зависимость СМИ от государственной поддержки несомненно оказывает влияние на освещение международных проблем начиная от того, какие новости будут обсуждаться, заканчивая тем как это будет происходить. Нередко происходит фальсификация информации, подмена фактов, односторонняя и необъективная оценка событий. СМИ стали орудием влияния на массовое сознание с целью получения выгоды именно в сфере политики как мировой, так и внутренней.

Список использованных источников

1. Науменко Т.В. «Четвертая власть» как социологическая категория [Электронный ресурс]. - URL: http://www.intelros.ru/2007/07/06/print:page,1,tv_naumenko_chetvertaja_vlast_kak_sociologicheskaja_kategorija.html (дата обращения 31.03.2018)
2. Паренти М. Демократия для немногих. - Москва, 1990, с. 216
3. Государственная поддержка новостных медиа (изображение) [Электронный ресурс]. - URL: http://www.vitki.info/wp-content/uploads/2014/08/government-support-for-the-news-media-2012.jpg (дата обращения 31.03.2018)
4. Как государство поддерживает СМИ в Европе и США [Электронный ресурс]. - URL: http://marketing.by/analitika/kak-gosudarstvo-podderzhivaet-smi-v-evrope-i-ssha/ (дата обращения 31.03.2018)
5. Федеральный бюджет России [Электронный ресурс]. - URL: . - https://ru.wikipedia.org/wiki/Федеральный_бюджет_России#2015 (дата обращения 31.03.2018);
6. Бюджет государственных СМИ в России вырастет на 2,5 млрд. рублей [Электронный ресурс]. - URL: https://www.bbc.com/russian/news-40062877 (дата обращения 31.03.2018);
7. Телевидение. Эффект CNN [Электронный ресурс]. - URL: http://diletant.media/articles/35493993/ (дата обращения 31.03.2018).

РОЛЬ ГОСДОЛГА США В МИРОВОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

Павлова В.И., бакалавриат, 2 курс
Науч. руководитель: к.ф.н., доцент Васильева Е.Н.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Всем известно, что США постоянно заявляют о себе, как о государстве с самой развитой экономикой. С этим трудно поспорить, в мировой экономике США доминируют по основным экономическим показателям:

1. Крупнейшая экономика
2. Крупнейший рынок сбыта
3. Крупнейший инвестор
4. Крупнейший должник

Для начала необходимо разобраться что такое госдолг. Государственный долг – это сумма задолжности по непогашенный внутренним государственным займам, а также сумма финансовых

обязательств страны по отношению к иностранным кредиторам на определенную дату [1, с 226].

История госдолга США начинается с 1 января, 1790 г. Тогда был зарегистрирован первый государственный долг США. Он состоял из долга Континентального конгресса. Затем госдолг резко вырос в 1812 г., в результате значительных расходов на Англо-американскую войну, однако в результате восемнадцати бюджетных профицитов в течение последующих двадцати лет США удалось погасить 99,97% своего долга.

Очередной резкий рост долга пришелся на Гражданскую войну. С 1860 по 1863 гг. он увеличился почти в 20 раз с $65 млн. до $1 млрд, а концу войны равнялся $2,7 млрд. Новое увеличение государственного долга США было вызвано Первой Мировой войной и огромными военными расходами: долг увеличился до $27 млрд. В 1932 году президент Герберт Гувер сбалансировал бюджет и сократил государственные расходы, чем только ускорил темпы спада экономики, переживавшей беспрецедентный в истории США кризис — «Великую Депрессию». Его приемник президент Рузвельт начал бороться с кризисом путем проведения обширных реформ, направленных на сокращение безработицы и борьбу с нищетой. Несмотря на то, что ему удалось вывести экономику США из кризиса, его политика стала причиной значительного увеличения бюджетного дефицита. Долг американского государства увеличился почти до $43 млрд. Вторая Мировая война и колоссальные военные затраты нанесли еще более сильный удар по американскому бюджету: в 1945 году государственный долг США составлял уже $258.7 млрд.

В наши дни, а именно к 15 марта 2018 года госдолг США составил примерно $21,031 трлн. На момент инаугурации Дональда Трампа 20 января 2017 года сумма долга равнялась $19,947 трлн. Таким образом, чуть более чем за год она увеличилась более чем на $1 трлн. [4]

Доля внутригосударственного долга составляет 5,6 триллиона долларов. Остальная часть приходится на частных инвесторов — физических и юридических лиц, на их долю приходится 15,3 триллиона долларов. Держателями наиболее крупной части долга являются Китай и Япония. (табл. 1.).

Исходя из данных рис. 1., можно сделать вывод о том, что основными кредиторами США являются страны-производители, продукцию которых фактически бесплатно потребляют США. Но страны кредиторы не могут перестать давать в долг Америке, так как спрос на их продукцию упадет, что может привести к экономическому спаду.

Следует понимать, что пока доллар США остается мировой резервной валютой, американские экономические проблемы будут оказывать влияние на всю мировую экономику. От сбережений государств, накопленных в американской валюте, невозможно избавится сразу. А в

случае дефолта США для экономик других стран могут возникнуть следующие последствия:



Рис. 1. Держатели облигаций США

1. отток капитала из развивающихся стран из-за снижения инвестиций
2. ускорение инфляции вследствие вывода большой массы денег в наличный оборот
3. обесценивание национальных валют
4. снижение зарплат
5. падение цен на недвижимость

Проблемы банковского сектора США затрудняют кредитование во всем мире и подрывают мировую экономику. Долговой кризис США не дает нормально функционировать фондовым рынка, провоцируя очередные обвалы. Так же, это порождает реальную дилемму для зарубежных кредиторов. Они должны либо идти на колоссальный и прямой финансовый риск, связанный с дефолтом в США, либо покупать дополнительные американские облигации, подвергая себя опасности. США могут воспользоваться возможностью долгового дефолта, чтобы угрожать другим странам.

Наступления технического дефолта может привести к катастрофе для мировой экономики. Технический дефолт — это невыполнение обязательств без формального банкротства, ситуация, когда заёмщик нарушил договор займа, но физически он этот договор выполнять может.

Таким образом, риск, заложенный в нынешней международной финансовой системе очень велик и государствам необходимо решить этот вопрос, так как США абсолютно спокойно относятся к своему долгу и не стремятся к его скорейшему погашению. На это есть несколько причин:

1. На сегодняшний день не существует адекватной альтернативы доллару как резервной валюте. К нему привязаны цены на все стратегическое сырье — нефть, металлы, зерно. Если страны перестанут давать США в долг, то доллар обесценится, а вместе с ним

рухнут и уже существующие долги США перед странами кредиторами.

2. США обладают одной из мощнейших армий мира, по всему свету разбросано около 800 их военных баз. Большинство из них сосредоточено именно на территории крупнейших стран заемщиков США. Неизвестно, как далеко могут пойти Соединенные Штаты, отстаивая свои долговые интересы

В то же время, долговой кризис США стал предупредительным сигналом для крупных иностранных держателей американских государственных облигаций. Они приходят к тому, что необходимо прекратить накопление и без того огромных запасов иностранной валюты и с настороженностью относиться к угрозам для национальной безопасности и национальных финансов, которые таят в себе долларовые активы.

Список использованных источников

1. Федосов В.М. Государственные финансы. – 1991. – С. 226
2. Структура госдолга США [Электронный ресурс]: Риа новости. – URL: https://ria.ru/infografika/20170912/1504466667.html (дата обращения 15.04.18)
3. Дефолт США откладывается, но не отменяется! [Электронный ресурс]: KF news. – URL: https://www.kalita-finance.ru/analitika/goryachie-situacii-nedeli/defolt-usa (дата обращения 10.04.18)
4. Госдолг США установил абсолютный рекорд [Электронный ресурс]: Lenta.ru. – URL: https://lenta.ru/news/2018/03/19/gosdolg/ (дата обращения 15.04.17)

СПОРТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИКИ

Петрова М.А., бакалавраит, 2 курс
Науч. руководитель к.ф.н., доцент Васильева Е.Н.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

Спорт приобретает все большую популярность в различных странах. Возрождая спортивное движение в конце 19 века, инициаторы руководствовались такими целями как популяризация спорта, развитие дружественных отношений между нациями, объединение народов. Стремясь отделить политику от олимпийского движения, организаторы внесли в Олимпийскую хартию такой важный пункт как, недопущение дискриминации в отношении страны или лица по расовому, религиозному, политическому характеру, или по признаку пола.

К сожалению, изначальным целям не суждено было воплотиться. Спорт превратился в инструмент политической борьбы. На спортивной арене страны стали сводить личные счеты.

Проанализировав все олимпийские игры, можно сделать вывод, что государства используют спортивные события для оказания давления на ту или иную страну с целью изменить взятый ею курс в определенной политической обстановке. Заметим, что они пользуются такими приемами давления, как бойкотирование, смена места проведения олимпиады, отстранение национальной сборной от участия и борьба с допингом.

Характерной чертой середины прошлого столетия являлось бойкотирование Олимпийских игр. Впервые в массовом масштабе бойкот был объявлен на летней Олимпиаде 1956 в Мельбурне. Египет, Ирак, Ливан отказались участвовать в ней. Причиной данного решения послужил Суэцкий кризис, в течение которого Франция, Великобритания и Израиль вели боевые действия против этих стран. Нидерланды, Испания и Швейцария критиковали вмешательство СССР в Венгрию и, последовав примеру вышеупомянутых стран, не приехали в Мельбурн. К этому списку можно еще добавить Китай, который также не принимал участие в Олимпиаде из-за приглашения на неё Тайвани, государства, существование которого китайской правительство не признает.

Вслед за олимпиадой в Мельбурне последовали самые известные примеры бойкотов, произошедшие в связи с противостоянием США и СССР. В 1980 году США отреагировали на ввод советской армии в Афганистан обращением в МОК с просьбой отсрочить Олимпиаду в Москве или перенести ее в другое место. Однако получив отрицательный ответ, американская администрация приняла решение не отправлять свою команду на неё. К США присоединились другие страны члены НАТО.

В 1984 году на Летние Олимпийские игры в Лос-Анджелесе не прибыли спортсмены из всего социалистического лагеря. Официальной причиной стало опасение, что США не смогут предоставить гарантии безопасности спортсменам из стран-участниц Организации Варшавского Договора. Однако де факто СССР пытался отомстить за бойкот в 1980 году.

Хочется отметить, что в 21 веке тоже предпринимались попытки бойкотирования олимпиад. Из-за яко бы российской оккупации части грузинской территории олимпиаду в Сочи в 2014 пытались проигнорировать. Однако все желания потерпели неудачу.

Что касается отстранения национальных сборных от участия в олимпиадах, то можно привести много примеров. В 1920 году спортсменов из Германии и ее союзниц в наказание за развязывание войны отстранили от участия в Олимпийских играх в Антверпене. На соревнованиях в Токио в 1964 году не допустили спортсменов из Южной Африки, так как на тот момент там проводилась политика апартеидов.

В играх 1992 года не участвовали две сборные. Им было разрешено соревноваться только под олимпийским знаменем. Это были спортсмены из СНГ и из Югославии. В 2000 году от участия на Олимпиаде в Сиднее

отстранили спортсменов из Афганистана из-за того, что в этот период в стране проводилась политика движения «Талибан».

Недавним примером отстранения сборной является Россия, чьи спортсмены были не допущены к соревнованиям в Пхенчхане в 2018 году. Официальной причиной было названо якобы систематического употребления запрещенных препаратов и государственной поддержки допинга.

Этот пример иллюстрирует также, что в 21 веке появляется еще один прием оказания давления - борьба с допингом. Становится понятно, что западные страны таким образом пытаются сдерживать Россию. Когда экономические санкции в отношении нашей страны не оправдали надежд, то запад переходит к удушению России через спорт, чтобы ухудшить внутреннюю ситуацию в стране. Подтверждением тому являются допинговые скандалы, которые серьезно затронули российских спортсменов. МОК – это международная организация, находящаяся под сильным давлением со стороны западных стран, финансирующих ее деятельность, поэтому МОК не остается другого выбора, кроме как выполнять приказания запада.

В результате в 2016 году к соревнованиям в Рио-де-Жанейро не были допущены российские легкоатлеты и тяжелоатлеты, а также ряд представителей других видов спорта.

В течение 2017 года МОК лишил российскую сборную тринадцати наград зимней Олимпиады 2014 года. Для запада необходимо сформировать плохое отношение к России у зарубежного общественного мнения, чтобы другие страны не желали сотрудничать с ней. Успешно проведенная олимпиады в Сочи и победа российских спортсменов на ней не давала им покоя. Недовольства также вызывало присоединение Крыма к России, которое они считают незаконным.

За одни и те же спортивные преступления, наказания следуют разные. Мок не обращает внимание на то, что кроме России массово используют допинг и в других странах. Тенденция употребления допинга в качестве лекарства для больного распространена и в Америке, и в Норвегии. Скандинавские лыжники регулярно употребляют запрещенные в спорте противоастматические препараты.

Для чего нужно было это отстранение в 2018 году? Очевидно, что западные державы тем самым хотели повлиять на ход выборов в России, сменить положительное настроение электората в отношении политики Владимира Путина и помешать ему быть переизбранным на пост президента РФ. Понятно, что Владимир Путин, который действует в интересах своей страны и не подчиняется США и другим авторитетным странам, неугоден западным лидерам. Также можно предположить, что допинговые скандалы были особо выгодны для Великобритании для того, чтобы переключить

внимание общественности от процедуры Брекзита на «плохих» спортсменов из России.

Подводя итоги, можно сказать, что спорт стал средством для решения политических задач, таких как: во-первых, распространение той или иной идеологии на страны, во- вторых, привлечение внимание на себя или на конкретную политическую обстановку, в-третьих, отвлечение внимания своих граждан и мирового сообщество от политических, экономических и иных проблем внутри страны, в-четвертых, повышения имиджа страны как спортивной державы.

Список использованной литературы

1. Спорт как фактор политической деятельности [Электронный ресурс]: 2015. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/sport-kak-faktor-politicheskoy-deyatelnosti (дата обращения 01.04.2018)
2. Как политика убивала олимпийские игры [Электронный ресурс]: 2017. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/dopingovyy-skandal-v-rossiyskom-sporte-sport-ili-politika (дата обращения 01.04.2018)
3. Допинговый скандал, приведший к не допуску российской сборной на Олимпиаду. Досье [Электронный ресурс]: 2016. –Режим доступа: http://www.aif.ru/sport/olymp/sporta_net_kak_politika_ubivala_olimpiyskie_igry (дата обращения 02.04.2018)

«ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА»: ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОЙ МЕДАЛИ (НА ПРИМЕРЕ «СЕВЕРНОГО ПОТОКА - 2» *)

Харченко В.В., бакалавриат, 1 курс
Науч. руководитель: ассистент Пономарева Ю.В.
Тверской государственный университет, Филологический факультет

*«Северный поток – 2» - проект магистрального газопровода из России в Германию, призванный обеспечить поставки газа на европейский рынок при снижении зависимости от транзитных стран. В разной степени он затрагивает интересы широкого числа государств, чем вызывает бурную дискуссию и конфронтацию в мировом сообществе.

Современное общество, охваченное процессами глобализации и демократизации, представляет собой спектр различных отношений: политических, экономических, культурных, религиозных, экологических и т.д. Фундаментами этих общественных связей выступают политика и экономика. Уже давно ученые стали задаваться таким вопросом, как «Что первично: политика или экономика?». Ответы на него можно разделить на три группы:

1. Экономика определяет политику. Одним из сторонником данной точки зрения является Карл Маркс, разработавший концепцию «базиса» (экономики) и «надстройки» (политики). Идеи немецкого

философа можно представить в следующем виде: потребности человека и производственные силы порождают производственные отношения, в результате которых в обществе складываются классы, взаимодействие между которыми создают политические отношения. Говоря по-другому, в данной концепции экономика является причиной, а политика – следствием.

2. Политика определяет экономику. Одним из идейных выразителей данной концепции был Карл Поппер. В соответствии с ней отбрасываются понятия причины и следствия, политика занимает фундаментальное место в системе общественных отношений по той причине, что она может и должна контролировать экономику. Одним из примеров такого контроля является вмешательство государства в рыночную экономику, обусловленное несовершенством рынка. Политика, как сфера, где формируются, отдаются и исполняются приказы, является наиболее важной в системе общественных отношений.
3. Политика и экономика взаимодействуют в равной степени. В современных реалиях становится очевидным, что рассмотрение любого вопроса с односторонним подходом категорически неверно. Главенство экономики или политики если и возможно, то только весьма относительное, преходящее в зависимости от конкретной ситуации. Уверять, что определенный политический строй порождает одну экономическую систему, а определенная экономическая система приемлет один политический строй, невозможно.

Наиболее сформированными выступают экономический и политический подходы, каждый из которых имеет своих сторонников и противников. В ходе исторического процесса происходили и происходят события, которые приверженцы той или иной теории приводят в качестве аргументов и доказательств. Одним из таких событий является строительство «Северного потока - 2», в котором мы можем найти примеры для доказательств обоих подходов.

1. Экономический подход.
   1.1. Строительство «Северного потока – 2» и газопровода «Посейдон» между Италией и Грецией позволит «Газпрому» отказаться от использования украинской газотранспортной системы. Для Украины это обернется, по мнению многих экспертов, потерей своего геополитического веса и реверсного газа, что позволит РФ оказывать давление на западного соседа, например, для возвращения долгов.
   1.2. В 2014 году Болгарской стороной были заморожены работы по строительству «Южного потока», который является аналогом северного проекта в южной Европе. Для Болгарии реализация проекта сулила крупную экономическую выгоду, но под давлением ЕС, лидеры которого в ситуации возникновения крымского

конфликта побоялись усиления энергетической зависимости от России, она отказалась от проекта. Страна потеряла в деньгах, но «сохранила доверие ЕС».

2. Политический подход
   2.1. Часть газопровода должна пройти через территориальные воды Дании. Единственной причиной для запрета реализации проекта могла быть угроза экологической безопасности, которую проект не создавал. В связи с этой ситуацией парламент Дании принял закон, который позволяет ему принимать решения о целесообразности прокладки газопровода исходя из вопросов внешней политики. Законопроект, позволяющий Дании обойти положения Конвенции по морскому праву и наложить запрет на осуществление экономического проекта. Результатом такого решения станет изменение маршрута газопровода, что приведет к увеличению его стоимости и последующему повышению цен на газ.
   2.2. Строительство второго «Северного потока» обернется повышением возможностей России лоббировать свои интересы в Европе, ее доходов и геополитического влияния, что очень беспокоит США и большую часть членов ЕС. Но абсолютно не волнует Германию, которой возможность стать главным европейским хабом дает значительный прирост доходов. Несмотря на призывы своих союзников отказаться от проекта, Правительство называет его чисто коммерческим и выдает все разрешения на строительство своей части газопровода.

Взаимосвязь политики и экономики многогранна. «Вечный» вопрос о соотношении понятий не может быть решен в пользу одного из подходов в силу невозможности нахождения абсолютных доказательств этого подхода. На отдельных этапах исторического развития, в отдельных событиях и решениях возможен перевес одного из них над другим. В совокупности же ходом исторических событий определено, что политика и экономика являются неразрывно связанными между собой и взаимодополняющими друг друга элементами.

Список использованных источников

1. Маркс К. К критике политической экономии. – М: Политиздат, 1959.
2. Поппер К. Открытое общество и его враги. – М: Международный фонд «Культурная инициатива», 1992.

Раздел 16. ГЕНДЕРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЛИТИКИ

СОФЬЯ ПАНИНА. НЕЛЕГКАЯ СУДЬБА И ПОЛИТИЧЕСКИЙ ВКЛАД

Конфоркина А.И., бакалавриат, 3 курс
Науч. руководитель: к. филос. н., доцент Успенская В.И.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Данная статья приурочена к гендерной конференции на базе Института экономики и управления. Работа посвящена проблеме исторической памяти. Сегодня необходимо больше говорить о тех, чьи имена стираются из нашей жизни. Статья познакомит читателя с удивительной исторической личностью, значение которой велико не только в российской социальной и политической истории, но также в истории социальных реформ, прав женщин и гуманитарной помощи беженцам в 20 веке. Софья Владимировна Панина, последняя владелица имения Марфино, была одной из выдающихся женщин России 20-ого столетия. Работа будет опираться непосредственно на письма Софьи Паниной и на фото - видео материалы, которые предоставляет интернет – музей.

Нужно отметить, что важнейшую роль в жизни Паниной сыграли три человека, а именно ее мать Анастасия Сергеевна Панина, ее учительница Александра Васильевна Пешахонова и член ЦК Кадетской партии Николай Иванович Астров.

Итак, Софья Панина — представительница знатного графского рода Паниных, высокопоставленных сановников императорской России — родилась в Москве 23 августа 1871 года в семье камер-юнкера графа Владимира Викторовича и Анастасии Сергеевны. Накануне рождения младшей дочери Наташи, в возрасте 30 лет Владимир Панин умер, Наташа прожила всего два года и тоже скончалась. По словам Софьи, Анастасия Сергеевна Панина была удивительно красивой женщиной и обладала бурным темпераментом. 3 декабря 1978 года мать Софьи посещает тайное собрание радикалов земских активистов и там знакомится с Иваном Ильичом Петрункевич. Между ними завязывается роман. Петрункевич становится участником создания конституционной демократической партии в 1905 году, а после вообще политическим преступником. Родня, обеспокоенная этими событиями, пустила в ход все свои придворные связи и добилась установления над девочкой опеки бабушки, графини Натальи Павловны. Стремясь ввести повзрослевшую Софью в водоворот светской жизни, ей приискали видного жениха, и, когда девушке исполнилось двадцать лет, она вышла замуж за Александра Половцева, сына петербургского сановника. Брак оказался неудачным. В 1894 году состоялся бракоразводный процесс. Два года спустя Софья становится студенткой

историко-филологического факультета высших женских курсов в Санкт – Петербурге, но не окончила их.

К концу века Панину окончательно увлекает филантропия. И здесь нужно упомянуть о знакомстве Софьи с народной учительницей Александрой Васильевной Пешахоновой. Софья писала «Бывают минуты как будто совершенно незначительные, но которые тем не менее неведомо для нас предрешают наше будущее» такой минутой для девушки и стало знакомство с Пешахоновой в 1891 году [1, с.10]. Их совместная работа помогла Софье пережить развод и найти применение своим талантам и средствам. В 1900 году Софья Владимировна приобрела землю за Обводным каналом и обратилась в Городскую управу с письмом: «прошу… разрешить мне постройку Народного дома на принадлежащем мне участке земли». Приглашенный ею Архитектор Ю.Ю. Бенуа, спроектировал оригинальный ансамбль из двух зданий, соединенных внутренним двором-садом для летних занятий на свежем воздухе. На первом этаже Лиговского народного дома разместились мастерские и прачечная с новейшим агрегатом парового отопления. По замыслу Народный дом должен был стать народно-просветительским учреждением, основной задачей которого стала борьба с невежеством. Учитывая несомненные успехи Лиговского народного дома Городская дума с 1908 года взяла на себя расходы по содержанию благотворительной столовой. Но народный дом был не единственной заботой Софьи Владимировны. Она еще возглавляла 5-е отделение (отделение предупреждения) Общества защиты женщин, успешно борющееся с проституцией. Цель общества - препятствовать торговле "несчастными бедными рабынями" при помощи организации учреждений:

- дешевых помещений для приехавших в Петербург на заработки и учебу девушек и женщин;

-мастерских и при них магазинов для изготовления и сбыта изделий, сделанных руками женщин.

Во время Первой мировой войны графиня с головой ушла в общественную работу по оказанию помощи семьям фронтовиков. В это время Софья Панина стала заниматься политикой. За взгляды ее прозвали «красной графиней». Ее политическим идеалом было разделить государственную власть по справедливости на три части: одна - монарху, другая - высшим сословиям, третья - народу. Весной 1917 Софья была избрана депутатом Петроградской городской думы. Записавшись в партию "народной свободы", как называли себя кадеты, лидером которой был ее отчим И.И. Петрункевич, Софья Владимировна в 1917 году становится членом кадетского ЦК. Созданное 2 марта Временное правительство являлось по своей ориентации кадетским. Панина становится товарищем министра внутреннего призрения и первой женщиной входившей в состав правительства. В августе Панина становится товарищем министра

народного просвещения. Нужно сказать, что до Октябрьской революции ее политическая значимость была символической т.к. женщинам в политике на тот момент была отведена очень скромная роль. Но после октября Софья участвовала в создании «Малого совета» и принимала участие в собраниях этого «подпольного» временного правительства. 15 ноября, действующий заместитель министра Панина отдала служащим Министерства народного просвещения приказ собрать все находящиеся в распоряжении министерства денежные средства –всего около 93 000 рублей. Почти сразу после приказа в министерство прибыл назначенный большевиками Исаак Рогальский в задачу которого входило преобразование бывшего Министерства в Комиссариат просвещения, и столкнулся с пассивным сопротивлением служащих и нехваткой денег в казне. Все это привело к ее аресту 28 ноября 1917 года. В ночь накануне предполагавшегося открытия Учредительного собрания меня арестовали и увезли в Смольный. Там, при допросе, мне предъявили подписанный мной ордер об изъятии министерских сумм и потребовали возвращения этих денег большевистскому правительству. На отказ мой сделать это, мне было заявлено, что я буду заключена в тюрьму и предана суду по обвинению в расхищении и растрате народного достояния [2, с.190]. Вскоре по делу Паниной о хищении средств состоялся Революционный трибунал. Разбирательство закончилось тем, что друзья и соратники собрали необходимую сумму и только после того, как средства были возвращены, накануне Рождества (по ст. стилю) Софью Владимировну освободили из-под ареста. В 1918 году Софья Панина покинула Россию. В период гражданской войны у нее появилась надежда, что все изменится, и она вернулась в Россию, на юг, где тогда сражалась Белая армия. В это время у нее устанавливаются теплые отношения с товарищем по партии Николаем Ивановичем Астровым. После поражений армий Деникина и Врангеля Софья Владимировна через Женеву уезжает в Чехословакию, где находилась тогда значительная часть русской эмиграции. Она работала в знаменитом Русском архиве, была одной из активных деятельниц "Русского очага", благотворительной организации помощи беженцам. После прихода к власти фашистов Софья переселилась из Чехословакии в США и включилась в работу Комитета помощи русским эмигрантам, созданного дочерью Льва Николаевича Толстого Александрой Львовной. Софья Владимировна организовала крупномасштабную помощь для советских военнопленных. Женщина с необыкновенно доброй душой, прожила долгую и яркую жизнь. Она умерла 13 июля 1957 года в возрасте 86 лет.

Таким образом, статья напомнила читателю о том, какие удивительные личности играли роль в развитии нашего государства. Софья Панина прожила удивительную жизнь, которая могла бы стать сюжетом увлекательного романа. А такие лидерские качества графини как целеустремленность, активная жизненная позиция, борьба за

справедливость, наличие собственных идеалов, филантропия были ее яркой отличительной чертой как общественно - политического деятеля. В наше время мы должны ровняется на таких женщин в истории как она.

Список использованных источников

1. Линденмайер Адель. Панинское наследство: Детство графини Софьи Владимировны Паниной // Третьи чтения памяти Вениамина Иофе. Право на имя. Биография вне шаблона. 22 - 24 апреля 2005. - Санкт-Петербург: Научно-информационный центр “Мемориал”, 2006.
2. Панина С.В. На петербургской окраине. Война // Новый журнал. - 1957.

«МАРКЕТИНГ ЖИЗНИ» КАК ОСНОВА ВЫБОРА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Никитина М.А., Джндоян И.Т., бакалавриат, 4 курс
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Комарова Е.В.
Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Современный мир полон новизны, инноваций, определенных смелых решений и потребления. Компании всего мира активно формируют общество потребления с одной единственной целью – увеличить продажи и соответственно прибыль [2]. Вопрос «как это сделать?» – является первоочередной задачей каждого маркетолога в компании.

Результатом их стараний становится тот факт, что люди порой сами не замечают, как незаметно для себя становятся заложниками модных брендов, различных инноваций, забывая при этом о качестве товара, его безопасности для собственной жизни и окружающих в целом. Производители нередко умалчивают факты возможного вреда для жизни и здоровья их продукции, делая упор на дешевизне, функциональности, удобстве, инновации и престиже. И тот, кто ещё вчера говорил, что не подвержен рекламе и не «попадется на удочку» модных трендов, сегодня же купит гаджеты либо косметику известного бренда, не осознавая того, что это и есть прямое доказательство рекламной уловки и какую возможную угрозу представляет данная продукция.

Масштабы данной проблемы, ее последствия для человека и вызвали появление понятия «маркетинг жизни». В основе определения «маркетинга жизни» лежит концепция «социально-этичного маркетинга». Впервые термин «социальный маркетинг» был использован в начале 70-х годов XX века и обозначал комплекс мероприятий, направленных на решение социальных проблем и социальных неурядиц.

Социально-этичный маркетинг – это комплексное взаимодействие коммерческой фирмы, работающей на рынке, с клиентами, контрагентами,

различными общественными институтами, основанное на признании решающей роли социальной ответственности фирмы. [3]

«Маркетинг жизни» – это одно из направлений концепции социально-этического маркетинга, делающее основной упор на полезности, безопасности и благополучии жизни потребителей.

Основная цель такого маркетинга – увеличение числа потребителей-приверженцев здорового образа жизни. Это возможно за счет акцента на таких характеристиках предоставляемых товаров и услуг как качество, безопасность, полезность, которые также будут являться конкурентными преимуществами производителя.

Эта концепция призвана не только сделать жизнь людей лучше, но и увеличить прибыль за счет создания стойкой приверженности потребителей. Несмотря на свою относительную «молодость», идея улучшить мир и при этом стать богаче получила колоссальное признание в обществе.

С одной стороны, она позволяет удовлетворить не только физические, но и духовные запросы потребителя, что приводит к повышению объемов продаж и обеспечивает компании высокую конкурентоспособность.

С другой – повышает ценность компании в глазах потребителей и ее сотрудников, становится дополнительным стимулом к саморазвитию и повышению эффективности труда.

Согласно пирамиде Маслоу, потребности в безопасности и полезности относятся к первичным потребностям человека и лежат в основании. Но на данный момент в обществе произошло переосмысление отношения к жизненноважным вещам и данные потребности, находящиеся на 1 и 2 ступенях пирамиды, психологически стали более ценными и приравниваются к потребностям социальным и престижным. К примеру, многие знаменитости правильно питаются натуральными и полезными продуктами, используют экологически чистую косметику и т.д.



Рис. 1. Пирамида потребностей по А. Маслоу

Суть данного направления маркетинга можно выразить следующим образом: сначала компания выявляет нужды, потребности и интересы целевых рынков, а затем обеспечивает клиентам высшую потребительскую ценность способами, которые поддерживают (или даже улучшают)

благополучие клиента и общества. Современные компании должны принимать решения в области маркетинга с учетом желаний потребителей, обеспечения его здорового состояния и безопасности, требований компаний, долгосрочных интересов потребителей и долгосрочных интересов общества в целом. «Компания осознает, что пренебрежение долгосрочными интересами отдельного потребителя и общества в целом оказывает плохую услугу, как потребителям, так и обществу. Это серьезная проблема.» [1] Во многих случаях потребности, желания, и долгосрочные интересы клиентов – одно и то же, и клиенты лучше всех знают, что для них хорошо. Люди хотят есть жирную пищу, которая вредна для их здоровья; некоторые курят, зная, что это вредит им и нарушает окружающую среду для других; многие наслаждаются употреблением алкоголя, пренебрегая его болезнетворным воздействием. Для контроля некоторых потенциальных зол маркетинга необходим доступ к средствам массовой информации для контраргументов – контраргументов против курения, против жирной пищи, против алкоголя.

К основным *принципам* внедрения «маркетинга жизни» можно отнести следующие:

1. Основная цель предприятия должна состоять в удовлетворении разумных, здоровых потребностей потребителей в соответствии с гуманными интересами общества.

2. Предприятие должно быть постоянно занято поиском возможностей создания новых товаров, более полно удовлетворяющих потребности покупателей.

3. Предприятие должно отказываться от производства и продажи товаров, противоречащих интересам потребителя вообще, и, особенно, если они могут причинить вред потребителю и обществу в целом.

4. Потребители, опираясь на собственные действия и общественное мнение, должны поддерживать только те предприятия, которые подчеркнуто проявляют заботу об удовлетворении нормальных здоровых потребностей потребителей.

5. Потребители, заботясь о сохранении и повышении качества жизни, не будут покупать товары предприятий, использующих экологически «нечистые» технологии даже для производства нужного людям товара.

Еще одним удачным и достаточно эффективным стало создание социальной рекламы, которая напоминает о важности безопасности жизни родных и собственной жизни. Например, социальная реклама, которая напоминает потребителям о важности внимания и бдительности на дорогах и угрозе, которую приносит использование телефонов во время движения за рулем автомобиля.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие предложения по внедрению «маркетинга жизни» в практику российских предприятий:

- в рекламных роликах делать акцент на экологичности, безопасности, натуральности состава, открытости производства, на пользе, которую получат потребители;
- вводить в производство новую продукцию с улучшенным и натуральным составом, либо модернизировать состав имеющейся продукции, добавляя полезные свойства и компоненты;
- компании-производители товаров должны заботиться об улучшении состояния окружающей среды через минимизацию загрязнений в процессе производства, создание более экологичной упаковки или безопасных в экологическом плане товаров;
- создание сайта с товарами, где будет введена шкала «Полезности». Шкала представляет собой разноцветный уровень «вредности-полезности», на которой зеленый уровень- максимальная полезность, безопасность, желтая-50/50, красная – не безопасная. С помощью данного сайта потребители могут оценить качество необходимого товара, и сделать правильный выбор при покупке.

Таким образом, в современных условиях, в условиях ухудшающейся экологической ситуации, потребители всё больше уделяют значение своему здоровью и безопасности, отдают предпочтение более экологичным, чистым и безопасным продуктам и услугам. Однако, многие забывают о важности собственной жизни, безопасности, поэтому необходимо напоминать, убеждать потребителей в важности данной составляющей, производителям необходимо в своих рекламных кампаниях напоминать потребителем о важности их первичных потребностей, о первостепенности жизни. Необходимо развивать культуру правильного питания и безопасного образа жизни. Упор компании на данную концепцию является достаточно выигрышным для них, поскольку в сознании потребителей сформируется доверие к данному производителю, и, следовательно, сформируется лояльность потребителя, что в свою очередь обеспечит прибыль компаниям и конкурентные преимущества.

Список использованных источников

1. Социально ориентированный маркетинг. [Электронный ресурс]: – URL: https://studfiles.net/preview/3565559/page:12/ (дата обращения 29.03.18)
2. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика, 2000-10с.
3. Морозов В.В. Маркетинг. - М.,2007 – 13с.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: УСПЕХИ, «ПРОВАЛЫ», ПЕРСПЕКТИВЫ

Бабаджанян Г. Э. Миграция в ЕС: современное состояние и ожидаемые последствия…….. 3
Безрук А.С. Факторы рисков малого бизнеса в России……. 5
Белова О.Д. Уровень экономического развития России через призму общественной производительности труда и индекса Джини. 8
Воронин А.В. Правовые аспекты электронной экономики……. 10
Делова Е.А. Качество жизни и ее уровень…… 14
Кириллова М.А. Безработица на рынке труда……. 16
Левина Е.И. Криптовалюта как явление валютной глобализации: миф или реальность? 18
Малахов И. О. Формы отчуждения труда в современном обществе... 21
Петрова М. С., Реддер А. Н. Труд как средство к жизни и как потребность……... 24
Спичак В.Д. Человеческий капитал - драйвер социально-экономического развития России…… 26
Тузова Ю.А. Вопрос о трудовом потенциале……... 28
Шаповалова А.С. Спортивная отрасль в России…… 31
Шелужёнок Е.А. Успехи экономики России в сфере импортозамещения……..... 33
Эгамов Б. Экономическое и политическое противостояние США, Японии и Китая за роль лидера в азиатско-тихоокеанском регионе.. 37

Раздел 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

Баландина О.А. Сущность, место и виды экономического анализа.. 40
Батариев И.Р. Индустрия развлечений в России: современное состояние и характерные особенности……... 43
Вовченко А.К. Инновационные тенденции в строительной сфере: развитие и эффективность использования……. 46
Волнухин Н.С. Особенности технологии и организации деятельности предприятий связи…… 49
Калекина Д.С. Анализ положения рынка розничной торговли в России……..... 51
Ким Я.Е. Особенности технологии и организации производства на деревообрабатывающих предприятиях…….. 54
Козлова Л.С. Сущность и цели стандартизации качества продукции. 56
Курдюкова В.Д. Проблемы развития предприятий оптовой торговли в современных условиях…….. 57
Лебедева А.А. Анализ состояния рынка изделий из полимеров…… 60

Максимова Е.С. Анализ состояния предприятий по производству строительных материалов……... 63
Махова Е.Д. Влияние роста качества образования в РФ на позиции российских вузов в международном рейтинге университетов…… 66
Нестеренко В.Ю. Методы анализа внутренней и внешней среды организации……... 69
Одинцова Е.А. Кредитный рынок России: понятие и современные тенденции…….. 71
Разуваев И.А. Особенности технологии и организации производства на машиностроительных и машиносборочных предприятиях……. 74
Рыбчинский И.А. Состояние и перспективы развития торговой отрасли в России…….. 76
Снопова Е.А. Современное состояние и тенденции развития отечественного машиностроения…… 79
Соколов Б.А. Особенности технологии и организации производства продукции животноводства сельскохозяйственных предприятий….. 82
Соловьёва А.А. Особенности технологии и организации деятельности строительных предприятий……. 84
Тюрикова Е.Ю. Особенности технологии и организации производства на издательско-полиграфических предприятиях…….. 87
Фазилов В.Ф. Особенности технологии и организации производства строительных материалов (на примере цемента)……. 90
Шестакова А.А. Особенности технологии и организации деятельности на предприятиях общественного питания…….. 92

Раздел 3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Окуневич К.А. Китайский юань. возможность стать полноценной резервной валютой……... 96
Романова М.А. Роль потребительского кредита в обеспечении экономического роста……... 98
Степанов А.В. Небанковские кредитные организации и платежные системы……. 104
Фисунова А.П. О закредитованности граждан РФ……... 104

Раздел 4. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Артемьева В.М. Дискуссионные вопросы классификации кредитного портфеля…… 108
Барсукова М.А. Управление ликвидностью и платежеспособностью организации……... 111
Боброва К.С. Развитие финансового обеспечения населения медицинского обслуживания в России……... 113

Грачёва Е.А. Особенности метода реальных опционов в оценке экономической эффективности инвестиционных проектов……. 117
Зарандиа И.К. Современный инструментарий количественного анализа и оценки рисков инновационных проектов……. 120
Ипатова А.В. Политика ценообразования в государственных автономных учреждениях…… 123
Кандымов А. Сравнительный анализ методов расчёта рыночной стоимости акций на примере ПАО «ГМК «Норильский никель»…… 125
Кобрина В.Б. Сравнительный анализ подходов к оценке финансовой устойчивости организации……. 128
Козяр М.Н. Оценка кредитоспособности предприятия…… 131
Мильченко М.П. Алгоритм составления карты потока создания ценности на ЗАО «Вагонкомплект» в рамках бережливого производства……. 134
Родионова Е.В. Анализ финансовых результатов эффективности деятельности организации……... 137
Церцвадзе М.Д. Выбор и обоснование инновационных проектов для бизнес – ангелов……. 140

Раздел 5. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Иванова Е.Е. Методы оценки эффективности налогового контроля.. 144
Козлова Д.А. Особенности финансовой системы региона…….. 146
Корякин А.Ю. Оценка доходной базы бюджета городского округа Тверь……... 149
Соцков В.С. Оценка расходной части бюджета на примере городского округа Тверь……. 152
Хоменко Т.О. Принципы бюджетной системы Российской Федерации……. 155

Раздел 6. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО, НАЛОГОВОГО УЧЕТА И АУДИТА

Азарова С.Д. О реальных и мнимых функциях, выполняемых транспортным налогом……. 158
Гидора М.М. Методы оценки товаров и их влияние на формирование финансового результата в условиях розничного товарооборота……... 160
Зайцева Д.С. Товар – как объект учета в розничной торговле……..... 163
Князева М.С., Чуракова Ю. В. Анализ и перспективы развития рынка аудиторских услуг в РФ…… 164
Кондратьева Е.А. Особенности учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета хозяйствующих субъектов, применяющих УСН……. 166

Мышонкова Е.В. Применение МСФО(IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в России……. 169
Хлопцева И.С. Влияние учета продаж на порядок формирования показателей прибыли…… 172

Раздел 7. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

Алиева Л.Т. Сравнение МСФО (IAS) 2 с ПБУ 5/01 и ФСБУ «Запасы»…… 174
Жукова Д.А., Линьков М.В. Связь затрат на маркетинг с уровнем производственного риска организации…….. 177
Коротынский А.В., Щевелев А.И. Применение контекстной рекламы и иных способов продвижения бухгалтерских услуг в сети интернет с точки зрения экономической эффективности…… 179
Новожилова А.И. Кудрявцева К.И. Об особенностях процесса стандартизации экономического анализа в РФ……. 182
Тувалева Е.В., Косарева Д.С. Выбор программного продукта для проведения финансового анализа…… 184

Раздел 8. МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Авласенко А.Д. Цифровые финансовые активы: вопросы государственного регулирования и использования в России…….. 188
Айрапетян А.А., Барышникова А.О., Фадеева А.С. Влияние поведенческих факторов на состояние здоровья населения…… 191
Бобовская Е.Н. Новые инструменты оценки эффективности экономического состояния стран…… 194
Бурцев М.Ю. Экономические и социальные проблемы от сети DarkNet…….. 197
Лапкин К.Ю. Средние величины в анализе кредитной деятельности коммерческих банков…….. 199
Мазеина Е.В. Форма досуга как индикатор социального неравенства…… 202
Попсуй С.В. Инвестиции в социальный и экологический капитал «умных городов»……... 205
Спичак К.Д. Биткойн как новый вид валюты……... 207
Сурикова Ю.В., Галошина П.А. Исследование и оценка тарифов на услуги ЖКХ…….. 209

Раздел 9. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Мастинников П.М. Влияние брендов мессенджеров на развитие блокчейн технологий…… 213

Раздел 10. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аверина В.В. Анкетирование как метод изучения удовлетворенности персонала системой стимулирования (на примере ООО «Бастион»)…… 215
Бондарчук А.Г. Организация системы наставничества в российских компаниях……. 218
Веревкина Е.А. Ключевые показатели эффективности для консультантов по подбору персонала……. 221
Викторова К.М. Методы анализа затрат рабочего времени в организации: теоретический аспект…… 223
Жиркова С.А. Внедрение профессиональных стандартов в систему управления персоналом…… 226
Калинина К.В. Трудовая адаптация выпускников вузов…… 230
Калитина А. В., Воронова А. А. Диагностика мотивационной структуры личности сотрудников учреждения……. 233
Кучеренко К. С. Дополнительное профессиональное обучение: российские проблемы и зарубежная практика…… 236
Лукьянчук В.А. Совершенствование системы служебно-профессионального продвижения……... 239
Мордовина К.А. Исследование мотивационного профиля персонала организации…….. 242
Московская П.Д. Факторы и методы изучения удовлетворенности трудом персонала организаци…… 245
Нечаева Н.В. Аттестация персонала как инструмент повышения производительности труда……... 247
Тянькина Н.А. Совершенствование системы привлечения персонала в организации в современных условиях…….. 250
Фёдорова А.А., Титова А.В. Исследование трудовых мотивов персонала организации……. 253
Хомутская В.В., Напреенко Т.Е. Изучение мотивационного профиля персонала с использованием методики Э. Шейна……. 255

Раздел 11. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИИ

Варламова А.И. Формирование современного туристско-рекреационного кластера как способ повышения конкурентоспособности Тверской области…… 258
Елисеева В. С. Методы управления региональным развитием…… 259
Пантелеева И.А. Приоритетные направления современной государственной региональной политики…… 261
Соловьева В.А. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона…….. 264
Толок В.А. Формирование региональной конкурентоспособности территории……. 267

Хорошаев А.А. Подходы к оценке и использование конкурентных преимуществ региона……... 269
Ширшова Т.С. Финансово – экономическая основа регионального управления…… 272

Раздел 12. ВОПРОСЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ

Акимова О.А. Управление собственностью и земельными ресурсами региона……. 275
Горшков М.А. Управление сферой культуры в Тверской области… 277
Ефанова В.А. Градостроительное планирование в «МО Тверь» в системе территориального планирования Тверской области…….. 280
Кузнецова А.И. Управление региональным рынком труда…… 282
Ромась А.В. Управление государственным имуществом в регионе.. 284
Щеглова А.С. Управление здравоохранением в Тверской области… 287

Раздел 13. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЕЙ

Ганькова А.С. Роль представительных органов власти в управлении развитием региона…… 290
Главацкая А.А. Роль исполнительных органов власти в управлении развитием региона……. 292
Лащенкова В.Ю. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Псковской области…….. 294
Силина В.С. Роль контрольно-счетной палаты в региональном управлении и территориальном планировании…… 297

Раздел 14. ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Солина Е.А. Социальные аспекты политического абсентеизма……. 300

Раздел 15. АКТУАЛЬНЫЙ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Варданян М.Г. Экономические риски в современных социально-политических процессах в Испании (на примере Каталонии)……. 303
Киселёва М.В. Место Южной Кореи на мировой арене в ракурсе социально-экономического развития……. 306
Корпусов Д.И. Тема патриотизма в трудах русских религиозных философов……. 307
Оразмухаммедова Д.О. Экономический аспект в афганском конфликте 2001-2014 311
Орлова Ю.В. Государственное финансирование СМИ и его влияние на освещение международных проблем……. 313
Павлова В.И. Роль госдолга США в мировом движении капитала… 316
Петрова М.А. Спорт как инструмент политики……. 319

Харченко В.В. «Политика и экономика»: две стороны одной медали (на примере «Северного потока - 2» *)…….. 322

Раздел 16. ГЕНДЕРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЛИТИКИ

Конфоркина А.И. Софья Панина. нелегкая судьба и политический вклад……... 325

Никитина М.А., Джндоян И.Т. «Маркетинг жизни» как основа выбора потребителя…….. 328

Научное издание

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ, ПРАКТИКИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Материалы ежегодной Всероссийской студенческой научно-практической конференции «Экономика, управление и политика: проблемы теории, практики и взаимодействия»

2-7 апреля 2018 года

Печатается с оригиналов авторов

Подписано в печать 15.05.2018 Формат 60 х 84 1/16
Бумага типографская № 1. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 21,2. Тираж 100 экз. Заказ 252
Редакционно-издательское управление
Адрес: 170000, г. Тверь, ул. Желябова, 33
Тел. РИУ: (4822) 35-60-63