ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник научных статей Выпуск 7

Материалы научной конференции студентов и магистрантов

18 апреля 2018 года

Саратов ИЦ «Наука» 2018 УДК [33+005] (082) ББК 65 я 43+65.05 я 43 Э40

Рецензенты: д.э.н., профессор Монахова И.В. к.э.н., доцент Шлякова О.А.

Печатается по решению научно-методической комиссии экономического факультета Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского (протокол № 37 от 24.09.2018)

Э40 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы: сборник научных статей студентов и магистрантов. Вып.7 / Под ред. доцента О.Ю. Челноковой. — Саратов: Издательский центр «Наука», 2018. — 105 с.

ISBN 978-5-9999-3082-8

Сборник подготовлен по материалам научной конференции студентов и магистрантов «Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы».

В сборнике рассматриваются актуальные проблемы и перспективы развития национальной экономики России. Широко представлены вопросы теории и практики управления современными организациями. Анализируются проблемы финансового обеспечения экономических систем.

Сборник предназначен для студентов, магистрантов и аспирантов, а также всех интересующихся проблемами и тенденциями развития современной экономики и управления.

УДК [33+005] (082) ББК 65 я 43+65.05 я 43

РАЗДЕЛ І. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.В. Бурмистрова

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕНАСЕЛЁННОСТИ ЗЕМЛИ (ТЕЗИСЫ РАЗМЫШЛЕНИЙ)

Такие острые злободневные социально-экономические и экологические недостаточная нехватка бюджетного жилья, инфраструктуры, перегруженность городов частным видом транспорта, природных ресурсов, дефицит питьевой уменьшение воды, плодородности почв трактуются многими экспертами в качестве следствий одной глобальной проблемы – перенаселенности Земли.

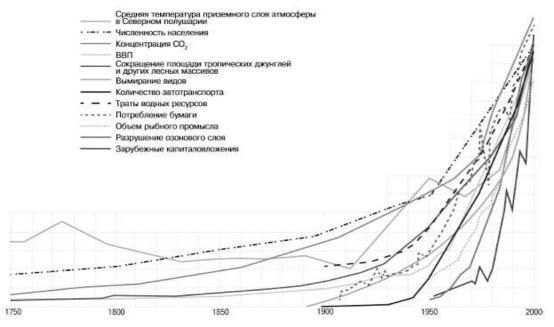


Рисунок 1. График ключевых характеристик окружающей среды.

Из данного графика следует, что основные эколого-экономические характеристики, описывающие развитие мирового сообщества, росли экспоненциально за последние 250 лет. Кроме того, наблюдается корреляция между динамикой численности населения земного шара и прочими величинами, приведёнными на графике. Возможно, в связи с этим мысль о скорой гуманитарной катастрофе, вызванной перенаселённостью и нехваткой ресурсов, «ненавязчиво» вброшенная в массы, всё чаще заставляет задуматься о текущем социальном благополучии и благополучии следующих поколений.

Обращаясь к историческим фактам, можно прийти к выводу, что рост населения Земли происходит в геометрической прогрессии. В VIII в. до н.э. население Земли составляло примерно 5 млн. чел, это намного меньше половины зарегистрированных москвичей, и немногим меньше населения современного Санкт-Петербурга. В І в. н.э. общая численность населения достигла порядка 300 млн. чел. В начале XIX в. согласно данным переписей

численность населения достигла более 1 млрд. чел. В 1927 г. она уже составляла 2 млрд. чел., а всего через 50 лет в 1975 – более 4 млрд. чел.

Таким образом, темпы роста численность населения постоянно увеличивались: первый миллиард человек появился лишь спустя 19 000 лет, второму понадобилось всего 100 лет, третьему — меньше 30 лет. И, несмотря на множество стихийных бедствий, эпидемий и кровопролитных войн, уносящих с собой миллионы жертв, цифры неумолимо быстро растут. 31 октября 2011 г. был отмечен как «День 7 миллиардов» — как день, когда численность населения Земли достигла этой отметки. На настоящий момент общее число людей, живущих на Земле, достигло 7, 65 млрд. чел. [1;2].

Развитие IT-технологий позволили сделать возможным постоянную online-регистрацию изменения численности населения, отсчитывая каждую секунду число родившихся и умерших. Пока что данный «on-line-счётчик» населения Земли упорно демонстрирует постоянный коэффициент естественного прироста. Данная тенденция объясняется высокой рождаемостью третьем мире значительным В И продолжительности жизни в развитых странах. По оценкам максимальное количество людей, которые могут существовать в рамках нынешней общественной экономической системы на Земле, составляет 12 млрд. чел. При этом Центр исследований ООН опубликовал данные, согласно которым к 2050 г. на Земле будет проживать 9,8 млрд. человек. То есть, маловероятно, что человечество перешагнёт критический рубеж численности населения в XXI столетии.

С другой стороны, не все специалисты признают существование проблемы перенаселения. К примеру, председатель Наблюдательного совета Института демографии, миграции и регионального развития Ю. Крупнов утверждает, что первая крупная ошибка в оценке последствий роста народонаселения была совершена ещё Т. Мальтусом. В конце XVIII— начале XIX вв. английский экономист грозил обществу тотальным голодом, вызванным ростом населения. В настоящее время численность населения давно превысила даже самые смелые оценки Т. Мальтуса, однако людям все еще хватает ресурсов для существования.

Ю. Крупнов утверждает, что в действительности, численность населения Земли дойдет, скорее всего, до отметки в 11–12 млрд., а затем пойдет на спад. В этом случае волноваться нужно будет скорее из-за уменьшения рождаемости, а не из-за «чрезмерной плодовитости homo sapiens». В пользу своей точки зрения Ю. Крупнов приводит факт того, что в России и Европе коэффициент рождаемости составляет 1,7 ребенка на одну женщину. Хотя для стабилизации народонаселения семья должна иметь двоих детей, которые со временем заменяют обоих родителей.

В Российской Федерации в настоящее время наблюдается острый демографический кризис: согласно данным Росстата, на трёх родившихся в 2017 г. приходилось четверо умерших. Население Европы на 60% состоит из пожилых людей. Кроме того, на Земле наличествуют огромные пустынные территории. Например, часть Сибири и Дальнего Востока, где на 13 млн. км².

приходится всего 33 млн. жителей [1]. Население Австралии сосредоточено преимущественно на Восточном побережье, оставляя большую часть материкастраны пустующей. Указывая на данные обстоятельства, российские специалисты М.А. Гегамян и Н.О. Горбунова пишут, что «экологическая катастрофа может произойти в ближайшее время именно из-за большого скопления людей на ограниченных территориях в отдельных частях света, а не из-за некого мифического общего перенаселения Земли». В пользу мнения учёных говорит наличие гигантских перенаселённых городов-мегаполисов: Мехико, Нью-Йорка, Токио, Сан-Паулу, — с населением в 35-40 млн. чел. [4].

Основные решения означенных демографических и экономических проблем американский исследователь Ч. Манн делит на два «лагеря». По Ч. Манну, представители первого лагеря, — «волшебники»,— это сторонники прогресса, которые принимают настоящую ситуацию и стараются подстроиться под настоящие и будущие условия. В качестве примера Ч. Манн приводит «Зелёную революцию» в США, когда ученые вывели новый сорт пшеницы. Основная идея лагеря «волшебников» состоит в том, чтобы добиться новых впечатляющих успехов в секционировании и совершенствовании выращивания продовольственных культур, которые в будущем, несмотря на полное опустошении почв, смогли бы прокормить растущее население.

Сторонники второго подхода, — «пророки», — придерживаются взглядов, направленных на сохранение «естественного» состояния нашей планеты. В противовес первому мнению о том, что от природы необходимо получить как можно больше благ, чтобы досталось всем, «пророки» призывают к заботе об экологии, которая является основой жизни [5].

Существуют и иные альтернативные оценки относительно будущего человечества на Земле. Так, весьма популярна теория Дж. Лавлока. Учёный прямолинейно утверждает, что планета быстрее уничтожит человека, чем он и ее. По его мнению, люди стали «вирусом», и Земля просто обязана обезопасить себя посредством наводнений, засух и других катастрофических явлений. Российский исследователь С.А. Рябцев, анализируя резкий рост средней продолжительности жизни человека и крайнюю истощённость природных ресурсов, пишет о невозможности иного исхода, кроме апокалиптического коллапса человеческого общества, так как численность населения почти невозможно контролировать. Здесь следует отметить о лукавстве некоторых исследователей, апеллируя к удачным практикам регулирования численности населения в некоторых странах. Скажем, в Китае еще 15 лет назад поняли суть неконтролируемого роста народонаселения, введя ограничении рождаемости, благодаря чему родилось на 200 млн. человек меньше.

В целом большинство мнений по поводу дальнейшей судьбы человечества наталкивается на вечное разногласие «волшебников» и «пророков»: люди или природа. Некоторые специалисты предлагают жесткие ограничительные меры: законодательное разрешение абортов, эвтаназии, смертной казни, строгий контроль над рождаемостью, полагая, что иного пути нет. Вместе с тем, есть более мягкие предложения: стимулирующая политика и меры тонкой

настройки, – которые должны будут ограничить доступ к раннему материнству, помочь в создании особых типов городов, постепенном восстановлении почв и повсеместном внедрении информационных инноваций.

Исходя из приведённых фактов, можно сделать вывод о неразумности замалчивания и игнорирования проблемы перенаселенности. Рост населения Земли действительно нуждается в более пристальном контроле со стороны международных и наднациональных организаций и фондов. Даже в потенции возможность перенаселения — это серьезная проблема, негативные последствия которой могут угрожать существующему социальному порядку и природной среде. Однако стоит помнить, что доля ответственности за будущее также лежит на каждом из нас. Современные технологии коммуникации и передачи информации позволяют множеству людей, в том числе и молодым специалистам в области общественных наук, предлагать свои инициативы относительно решения самых насущных и острых социальных проблем. Поэтому потенциальный кризис перенаселённости — это хорошая возможность попробовать свои силы в решении сложных нестандартных задач.

Список литературы:

- 1. Максаковский В. П. Динамика численности населения мира. М., 2003.
- 2. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru
- 3. Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина «Социальноэкономические явления и процессы». ТГУ им. Г.Р. Державина, 2011. №9.
- 4. [Электронный pecypc] URL: https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2018/03/charles-mann-can-planet-earth-feed-10-billion-people

Ю.В. Быков

магистрант 1 курса СГУ им.Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Развитие малого и среднего предпринимательства в России заметно активизировалось в последнее десятилетие. Невзирая на негативные последствия мирового экономического кризиса, отметим возрастающую потребность общества в воспитании и формировании нового поколения молодых предпринимателей, способных играть активную роль в экономике, бизнесе и обществе в целом. В настоящее время активно развивается торговопосредническая предпринимательская деятельность [1, с.8]. Как правило, у большинства предпринимателей наблюдается та или иная форма торговопосреднических отношений.

Проведем анализ состояния малого и среднего предпринимательства в Саратовской области в 2016 году. По информации территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области в 2016 году количество зарегистрированных субъектов малого и среднего

предпринимательства (МСП) области составило 86,0 тыс. единиц [2].

Структура количества субъектов МСП сложилась следующим образом:

- •31,1 тыс. малых и микропредприятий;
- •200 средних предприятий;
- •54,7 тыс. индивидуальных предпринимателей.

В отраслевом разрезе структура малых и средних предприятий области в 2016 году представлена следующим образом (рис.1):

- •33,6% оптовая и розничная торговля, ремонт транспорта, бытовых изделий и предметов личного пользования (10 537 единиц);
- •23,0% операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставлением услуг (7 197 единиц);
 - •10,8% строительство (3 372 единиц);
 - •10,4% обрабатывающие производства (3 252 единиц);
 - •7,6% транспорт и связь (2 404 единиц);
- •1,1% производство и распределение электроэнергии, газа и воды (331 единиц);
 - •0,6% добыча полезных ископаемых (187 единиц);
 - •12,9% прочие (4 042 единиц).

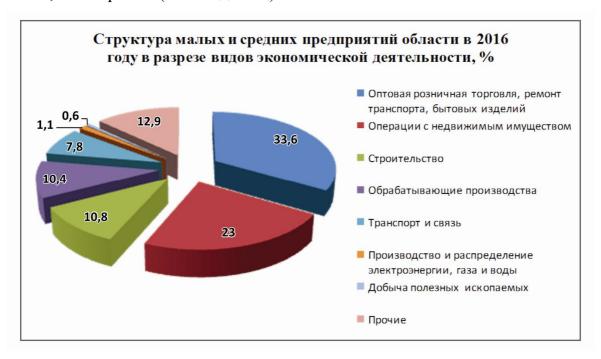


Рисунок 1 - Структура малых и средних предприятий области в 2016 году в разрезе видов экономической деятельности, % [2].

Среднесписочная численность работников малых и средних предприятий области в 2016 году составила 155,1 тыс. человек. Отгружено продукции (услуг) собственного производства малыми и средними предприятиями области в 2016 году на 204 млрд. рублей.

По предварительным данным инвестиции в основной капитал малых и средних компаний по итогам 2016 года составили 12,1 млрд. рублей. Оборот товаров, работ, услуг субъектов малого и среднего предпринимательства

(включая объем выручки индивидуальных предпринимателей) составил 613,0 млрд. рублей.

На примере ОАО «Магнит» Можно рассмотреть всю динамику и развитие торгово-посреднической деятельности по Саратовской области. ОАО «Магнит» представляет собой сеть предприятий, занятых в отрасли производства и продажи товаров и имеющих в качестве основной цели своей деятельности - получение прибыли, для чего объединяются материальные, трудовые, интеллектуальные и финансовые ресурсы его участников.

Итак, основной целью общества является извлечение прибыли. В то же время, общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

- сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества;
- оптовая торговля мясом, включая мясо птицы, мясными изделиями и консервами из мяса и мяса птицы; молочными продуктами; пищевыми маслами и жирами; безалкогольными напитками и так далее еще 15 наименований товарных групп;
- розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями;
 - прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах;
- осуществление всех видов внешнеэкономической деятельности в порядке, установленном действующим законодательством;
- осуществление координации деятельности дочерних обществ (в частности, привлечение финансовых ресурсов и предоставление денежных средств дочерним обществам);
 - иные виды деятельности, не противоречащие законодательству.

Уставный капитал общества составляет 889750,73 (восемьсот восемьдесят девять тысяч семьсот пятьдесят) рублей 73 копейки. Он состоит из 88975073 (восемьдесят восемь миллионов девятьсот семьдесят пять тысяч семьдесят три) штук обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 0,01 (ноль целых одна сотая) рубля каждая, приобретенная акционерами [3].

Емкость рынка мы будем оценивать, исходя из данных статистики Правительства Саратовской области. В 2016 году оборот розничной торговли в Саратовской области составил 187098,8 млн. рублей, причем на продажу товаров именно организациями приходится 161896,1 млн. рублей, то есть 86,5 % удельного веса.

За 2016 год магазин реализовал товаров на 3925,9 тыс. рублей. Таким образом, высчитываем долю рынка, которая равна 2,4 %, следовательно, потенциальная емкость составляет 97,6 %. Однако, учитывая, что данный магазин является одним из нескольких десятков магазинов сети как в Саратове, так и в Саратовской области, можно говорить о том, что сеть магазинов «Магнит» занимает большую долю рынка. Отметим, что количество магазинов сети увеличивается из года в год, по тем же данным статистики Правительства Саратовской области, в 2016 году количество предприятий торговли в городе Саратов увеличилось на 33 объекта, из которых торговая сеть «Магнит» увеличилась на 5 магазинов, и в данном

случае является лидером торговых сетей.

Подводя итоги можно сказать что ОАО «Магнит» внес колоссальный вклад в развитие торгово-посреднических отношений Саратовского региона и данная компания объединяет в себе товары тысячи фирм, удовлетворяя интересы миллионов потребителей, и тем самым создавая большой процент сбыта товаров и услуг, представленных в его сети, и конечно принося большой процент прибыли от общего сбыта.

Список литературы:

- 1. Павлова, Е. А. Содержание малого и среднего предпринимательства / Е. А Павлова, И. Н. Григорьев // Современные проблемы развития экономических и социально-трудовых отношений предпринимательства, 2016. С. 117-120.
- 2. Программы поддержки [Электронный ресурс] // Портал малого и среднего предпринимательства Саратовской области [Электронный ресурс]: сайт. URL: http://www.msp.saratov.gov.ru/ (дата обращения 5.11.2017)
- 3. Справочная информация о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства Саратовской области на 2017 год [Электронный ресурс] // Правительство Саратовской области. Официальный портал [Электронный ресурс]: сайт. URL: https://www.saratov.gov.ru/gov/auth/mineconom/RP/ (дата обращения 5.11.2017)

Н.Л. Григорян

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Агропромышленный комплекс (АПК) является одним из самых крупных межотраслевых комплексов, который объединяет в себе несколько отраслей экономики, направленных на производство сельхозпродукции, её хранение, переработку, транспортировку и реализацию готовой продукции. Эта совокупность отраслей экономики страны преследует цель обеспечения населения продовольствием и другими потребительскими товарами. Агропромышленный комплекс играет значительную роль в экономике России, на его долю приходится до 6% объема ВВП страны и 9,5% численности занятых [1].

Традиционная модель АПК обычно включает три основные сферы: 1) сельское хозяйство (c/x) – это самое крупное подразделение, которое включает в себя животноводство, растениеводство, фермерские хозяйства и т.д.;

- 2) сферу производства, включающую отрасли промышленности, выпускающие средства производства сельхозпродукции, в том числе, для перерабатывающей промышленности: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, выпуск минеральных удобрений, комбикормовая промышленность и т.д.;
- 3) сферу отраслей переработки и реализации сельскохозяйственного сырья и продовольствия, транспортировки. Эту сферу образуют: пищевая, лёгкая промышленности, средства заготовки, хранения и сбыта продукции.

Размещение сфер производства, переработки и реализации во многом определяется территориальной организацией сельскохозяйственного

производства, так как преимущественно ориентируются на потребителя. В частности, отмечается территориальная концентрация в пригородных зонах, приближенных к аграрным регионам растениеводства и пахотных участков.

В последние годы в аграрном секторе экономики усилились процессы горизонтальной вертикальной интеграции, создаются интегрированные комплексы, кооперативные объединения агробизнеса. вертикальной интеграции функционируют рамках самостоятельные объединения: молочно-продуктовые, мясные, виноградновинодельческие и т.д. Процесс горизонтальной интеграции представляет собой взаимосвязь, где конечная продукция одного предприятия выступает в качестве сырья для другого. Наиболее устойчивые экономические связи имеют следующие системы: кормопроизводство – животноводство, рафинадный завод сахарный завод и т.д.

Несмотря на активные меры государства, направленные на возрождение собственной продовольственной базы и защиту отечественного производителя сельхозпродукции, ΑПК продолжает сохранять инвестиционную привлекательность, как для российских, так и зарубежных инвесторов. Объем иностранных инвестиций, накопленных хозяйстве сельском перерабатывающей промышленности России с 1999 г., составил примерно 10 млрд. долл. [1]. Огромную роль играет тот факт, что в отрасль продолжают приходить непрофильные инвесторы.

Объем инвестиций в основной капитал в АПК вырос почти на 4% и составил 612 млрд. рублей. При этом доля вложений с господдержкой выросла с 26% в 2016 г. — до 46% в 2017 г. В 2018 г. объем господдержки отрасли сохранится на уровне 2017 года, то есть в размере 242 млрд. рублей, из них 85,5 млрд. рублей будет направлено на поддержание инвестиций [2].

Саратовская область является одним из ведущих аграрных регионов России. По объему произведенной сельскохозяйственной продукции область занимает 10-е место среди российских регионов [3]. Господдержка АПК Саратовской области на 2016 г. превысила 2 млрд. рублей. Инвестиции в основной капитал в отрасли составили 8,6 млрд. рублей, то есть выросли на 30% к прошлому году. Кредиты в АПК выросли в 2,5 раза и составили 30,1 млрд. руб., из них краткосрочные – 20,5 млрд. рублей, инвестиционные (срок до 15 лет) – 8,4 млрд. рублей [2].

Сельское хозяйство оказалось одной из немногих отраслей, где объемы кредитования не продемонстрировали резкого падения, несмотря на серьезное сжатие кредитного рынка в условиях ужесточения монетарной политики. Данные ЦБ показывают, что банки в прошлом году существенно нарастили в своих портфелях кредиты компаниям сельского хозяйства: с 1,7 – до 2,1%.

В 2017 г. в АПК РФ заработал новый механизм льготного кредитования, полученные результаты от нововведения были высокими. В этом году было одобрено кредитов на 700 млрд. рублей: 500 млрд. рублей инвестиционных и 200 млрд. рублей краткосрочных займов. При этом в 2016 г., (при старой схеме), сумма инвесткредитов не превысила 130 млрд. рублей. В настоящее время в программе принимают участие 100 уполномоченных банков,

конкуренция среди которых часто приводила к снижению ставки до 2-3% [4].

В 2009 — 2013 гг., до введения странами Запада санкций против Российской Федерации, доля импортной сельскохозяйственной техники выросла с 49% до 70% из-за весомой поддержке экспорта в странах Европы и США и низких таможенных ставок. Российские производители попали в зависимость от импортных комплектующих. Устаревший фонд сельхозтехники не соответствовал требованиям времени, ограничивая возможности производства. В результате произошло снижение объёма сельхозпроизводства и возросла доля импортной продукции на отечественном рынке.

В целях изменения данной ситуации в с/х отрасли вводятся меры популяризации лизинговых программ, цель которых состоит в приобретении техники с длительным сроком кредитования по выгодным процентным ставкам. Однако ситуация на данный момент продолжает оставаться неоднозначной: прежде, чем государство будет способно полностью перейти на импортозамещение в сельхозмашиностроении, пройдут десятки лет.

Приоритетным направлением развития АПК РФ является животноводство. Так, в 2018 г. преимущественно в целях погашения процентных ставок по кредитам, для компаний, сохраняющих и увеличивающих поголовье, будет выделено около 2 млрд. рублей. Кроме того, 500 млн. рублей в этом году выделяется на несвязанную поддержку производителей, например на закупку удобрений, агротехнические работы [5].

Меры по ускоренному развитию животноводства позволили существенно поднять показатели роста объемов производства в таких направлениях, как птицеводство и свиноводство. Выращивание крупного рогатого скота (КРС) и мелкого рогатого скота (МРС) остается напряженным. Для этого организуются реконструктивные мероприятия по приобретению племенного скота с высокими показателями эффективного производства. Также вводятся меры по повышению рентабельности производства молока и мяса.

По состоянию на 2017 г. в Саратовской области в хозяйствах всех категорий имеется 409,3 тыс. голов КРС (100,9%), в том числе коров – 186,7 тыс. голов (101,1%), свиней – 301,5 тыс. голов (105,1%), овец и коз – 552,5 тыс. голов (105,8%). В сельхозпредприятиях отмечается прирост производства скота и птицы на убой в живом весе (103,3%) и яиц (101%), увеличено поголовье свиней в 1,4 раза. Динамично развиваются крестьянские (фермерские) хозяйства, в данном секторе на 7% выросла численность поголовья КРС, в т.ч. коров – на 4,5%, овец и коз – на 12,5% [5].

Из прочих положительных изменений можно отметить увеличение темпов роста у производителей зерновых и масленичных культур. Лидерами по урожайности зерновых среди регионов РФ по данным Росстата являются Краснодарский край, Республика Адыгея и Ставропольский край. В Минсельхозе ставят цель вывезти из страны 45 млн. тонн зерновых в 2017-2018 сельскохозяйственном году. В 2016-2017 с/х г. Россия экспортировала 35,5 млн. тонн зерна, из них 27,1 млн. тонн пшеницы [5].

Подводя итог, можно сказать, что государство стимулирует к развитию все формы фермерства в России. Рост основных с/х показателей производства

остаётся стабильным. На сегодняшний день сельское хозяйство является одним из немногих быстрорастущих секторов экономики. Экспорт зерновых приносит значительный дополнительный негазонефтяной доход. Поэтому вывоз зерновых будут и далее поддерживать. Также намечены грандиозные планы по строительству оптово-перерабатывающих центров. Будет оказываться помощь развитию сельхозмашиностроительной отрасли, развитию переработки и производства овощей и фруктов.

Список литературы:

- 1.Развитие агропромышленного комплекса России [Электронный ресурс] URL: http://geolike.ru
- 2.Господдержка АПК Саратовской области [Электронный ресурс] URL: http://www.business-vector.info/gospodderzhka-apk-saratovskoj-oblast/
- 3.Проект концепции развития АПК [Электронный ресурс] URL: http://www.minagro.saratov.gov.ru/Razvitie/
- 4.Центральный банк РФ [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=302-05
- 5.Министерство сельского хозяйства $P\Phi$ [Электронный ресурс] URL: http://old.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/181.htm

Н.А. Игнатьев

студент 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Рыночная экономика, не может развиваться без инвестиционной деятельности. В экономической теории понятие "Инвестиции" раскрывается с одной стороны, как вложение капитала в какое-либо дело, в целях получения дополнительной прибыли или воздействия на дела предприятия, а с другой стороны инвестиции — это совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли хозяйства. Другими словами, инвестиции - это вложения капитала в целях увеличения его в будущем. Вложения капитала осуществляются путем приобретения ценных бумаг или непосредственно предприятия.

В современной экономике по объектам инвестирования выделяют несколько видов инвестиций. Реальные инвестиции представляют собой вложение средств в нематериальные и материальные активы. Финансовые инвестиции представляют собой вложения средств в различные финансовые активы. К финансовым инвестициям относят: прямые, портфельные и прочие. финансовые инвестиции, осуществляемые Прямые инвестиции ЭТО физическими или юридическими лицами, полностью владеющими организацией или контролирующими не менее 10 % акций или уставного капитала организации. Это вложения в акции акционерных обществ с целью получения дивидендов и приобретения права на участие в управлении. Портфельные инвестиции – вложение средств В нескольких видов государственных и корпоративных ценных бумаг.

Инвестиции являются неотъемлемой частью, экономики. Несмотря на обширную, экономически неразвитую территорию нашей страны, инвестиции достигают колоссальных значений и играют важную роль в экономике РФ. По данным Росстата мы можем наблюдать, что в 2016 году общий объём инвестиций в основной капитал составил 14639835,0 млн. руб. Если рассматривать по видам деятельности, то отметим, что больше всех вложений приходится от операций с недвижимым имуществом, в том числе от аренды и предоставления услуг - 3018254,0 млн. руб., а также от отраслей связанных с добычей полезных ископаемых (2830354,5 млн. руб.) и от транспортной и связной видами деятельности (2726706,6 млн. руб.). После них следуют "обрабатывающие производства", на которых приходится 2123645,4 млн. руб. от общего объема вложений.

Для достижения более высокой эффективности вложения инвестиций, предприятие должно учитывать базовые принципы инвестирования, которым находят свое применение, как в России, так и в зарубежных странах. К базовым принципам инвестирования относятся:

- 1) Принцип предельной эффективности инвестирования. Особенности этого принципа заключается в следующем: если при достигнутом уровне производства, доход предприятия будет превышать его издержки, то предприятие будет продолжать свою деятельность до тех пор, пока полученный суммарный доход от продажи товара не будет превышать издержки производства.
- 2) Принцип "замазки". Предприятие свободно принимает решения, но все сменяется большей несвободой в ходе реализации этих решений. Название связанно с тем, что инвестирование подобно работе с замазкой. Предприятие без проблем решает, какой станок покупать, какой арендовать, а может и вовсе приобрести его самому. Но когда мы совершаем все данные операции, то вернуться в изначальное состояние практически невозможно.
- 3) Принцип адаптационных издержек. Если исходить из теории, то адаптационные издержки это все издержки, связанные с адаптации к новой инвестиционной среде. Любая адаптации имеет свои издержки. В данном принципе, потеря времени рассматривается, как потеря дохода. Платой за адаптацию будет резкое снижение текущей доходности. Поэтому адаптационные издержки необходимо включить в расчет цены, по которой предприятие будет продавать новую продукцию.
- 4) Принцип мультипликатора. Характеризуя связи между отраслями количественно, мультипликатор выражает существенную зависимость отраслей, а также дает возможность заранее узнать время и экономическую силу конкретного воздействия. В этом принципе рекомендуется прекратить невыгодное инвестирование и заблаговременно заняться новым бизнесом. По мимо того, что эффект мультипликатора затухает во времени, он также ослабевает по мере удаления от отрасли, что может привести к тому, что генерирующей отраслью может стать другая, и вовсе отличающаяся от первоначальной, которая заставит внести корректировки в стратегии инвестирования.
- 5) Q-принцип. Данный принцип характеризуется определением зависимости между оценки актива на фондовой бирже и его реальной

восстановительной стоимостью. Если следовать ЭТОМУ принципу, выгодность инвестирования связана с соотношением между ценой спроса и ценой предложения. О-принцип применяется во многих отраслях экономики. Однако ОН не применяется там, где присутствует государственное регулирование.

Готовность инвесторов к вложению капитала в промышленность России зависит от существующего в нем инвестиционного климата. Зарубежные рейтинги России и стран СНГ на данный момент невысоки: ни одна из бывших республик СССР не сумела попасть в число 50 стран с наиболее благоприятным инвестиционным климатом. Неблагоприятный, по сравнению со многими другими странами мира, инвестиционный климат в России является главной причиной дефицита как отечественных, так и иностранных инвестиций.

Главной проблемой для инвестиционного процесса в России является неоднородность распределения инвестиций. На 6 регионов РФ приходится 56% инвестиционных вложений от общего их объема. К негативным явлениям инвестиционного процесса в России также относятся:

- 1. Отток финансовых средств из экономики большинства регионов в те регионы и финансовые структуры, которые оказываются более предпочтительными для граждан.
- 2. Стихийное перераспределение капиталов в интересах отдельных граждан или их объединений и концентрация капиталов в надежных банках, прежде всего в зарубежных.

В заключении хотелось бы сказать, что на данный момент инвестиционная деятельность в России переживает, как взлеты, так и падения. По данным статьи на сайте РБК от 17 августа 2017 года рост инвестиций в основной капитал в период январь—июнь 2017 года составил 4,8% по сравнению с тем же периодом 2016 года. Росстат публикует длинные ряды данных по инвестициям лишь в годовом выражении, что затрудняет корректное сопоставление данных за шесть месяцев. Вложения в основной капитал падали три года подряд: в 2014 году снижение составило 1,5%, в 2015-м — 10,1%, а в 2016-м — 0,9%. Но к 2017 году, произошел долгожданный подъём. Сильный рост инвестиций оказал «шоковое» воздействие на ВВП — именно он помог экономике ускориться до 2,5% в годовом выражении во втором квартале, что показывает, как малая составляющая Российской экономики под названием "инвестиции" влияет не только на ВВП, но и на экономику в целом.

Список литературы:

- 1. Быстров О.Ф. и др. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации //Общая характеристика инвестиционного климата. 2008. С.358.
- 2. Малиновская О.В., Скобелева И. П., Легостаева Н.В. Инвестиции. // под. ред. д.э.н. профессора И.П Скобелевой: учебное пособие. 2009. С.186.
- 3. Загородников С.В. Краткий курс по финансовому менеджменту: учебное пособие // Финансовый менеджмент. 2010. С.174.
 - 4. РосБизнесКонсалтинг: [Электронный ресурс] URL:: www.rbc.ru;
- 5. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] URL: www.gks.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНТИКАРТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

История становления мировых экономических систем продемонстрировала, что самыми успешными становятся системы, основным компонентом которых считается рыночная конкуренция, т.е. «честное соревнование» хозяйствующих субъектов на различных рынках за наиболее выгодное положение.

Рыночная конкуренция устанавливает «здоровье» всей экономической системы, она является своего рода «локомотивом», который играет большую роль в развитии различных сфер экономической жизни и прикладной науки, а также в условиях нерегулируемого спроса и предложения обеспечивает потребителю оптимальный уровень цены, качества и количества товара. [1, с. 25]

На защите конкуренции и основ рыночной экономики стоит антимонопольное законодательство. Наиболее распространенным нарушением антимонопольного законодательства является соединение компаний в картель.

Картель — это сговор между конкурентами посредством заключения незаконных соглашений, нацеленных на ограничение конкуренции и получение сверхприбылей.

Картели раньше не без основания называли «детьми нужды», так как их появлению содействовали экономические кризисы, прокатившиеся европейским странам. В 18-м веке их цикличность и интенсивность увеличилась. Возникшие производственные новые машины возможность производства большего объёма товаров. Их производители соперничали между собой в условиях свободной конкуренции, применяя новейшие достижения современной техники. Рынки наполнялись товарами и переполнялись Предложение впоследствии ими. товаров значительно превосходило спрос на них.

Положение производителей товаров усложнялось, и они начинали снижать цены практически до уровня себестоимости товара или даже существенно ниже её, это, в свою очередь, увеличивало период экономической депрессии. Экономика нуждалась в каком-то средстве против этой болезни. Тогда и возникли экономические предпосылки создания картелей. Производители стали приходить к соглашению между собой о ценах и рынках сбыта того или иного товара. Всё это происходило спонтанно, без участия государственных органов: рынок оздоравливал себя сам. [2, с. 73]

На конкурирующем рынке фирмы имеют право решать, какое сокращение собственного выпуска приносит им выгоды, не обращая внимание на доходы других фирм, которые от уменьшения общего объема выпуска на рынке остаются в выигрыше. В отличие от этого картель берёт в расчет выигрыш всех своих участников от сокращения объема выпуска каждой фирмы

Это и является стимулом объединения в картель. А целью кооперативного взаимодействия фирм является максимизация прибыли картеля, т.е. максимизация собственной прибыли.

Вступая в подобные соглашения, формально независимые фирмы становятся похожими на монополии, отказываясь от индивидуального поведения на рынке и соперничества с конкурентами.

Борьба с картелями и иными антиконкурентными соглашениями является одним из главных направлений деятельности Федеральной антимонопольной службы. Общее количество дел по этим статьям за 2012-2015 гг. составляет 1107. В это количество входит и разоблачение картеля «Рыба-Норвегия» в 2012 г.

НО «Ассоциация производственных и торговых предприятий рыбного рынка» и Россельхознадзор заключили соглашение, которое привело к ограничению доступа на товарный рынок поставок норвежской рыбы в Россию и сокращению с него хозяйствующих субъектов.

Ассоциация пыталась распределить долю оптовых поставок норвежской рыбы, между входящими в неё организациями (посредниками), в почти равных пропорциях, тем самым сократив поставки от иных организаций, не входивших в Ассоциацию. Среди участников рынка подобная сдерживающая конкуренцию схема реализации продукции получила название «один экспортер - один импортер». Такая схема ограничивала круг экспортеров и импортеров на Рынке норвежской рыбы и была выгодна только компаниям, присутствующим на данном рынке, то есть компаниям - членам Ассоциации.

Комиссия Федеральной антимонопольной службы по рассмотрению дела о нарушении антимонопольного законодательства, рассмотрев дело N 1 11/109-12 по признакам нарушения пункта 3 части 1 статьи 11 Федерального закона от «О защите конкуренции», выразившегося в заключении среди федерального органа исполнительной власти и хозяйствующих субъектов, которое привело или могло привести к ограничению конкуренции, а кроме того к разделу Рынка норвежской рыбы согласно размеру реализации и покупки товаров, составу продавцов, ограничению доступа на данный товарный рынок, устранению с него хозяйствующих субъектов.

ФАС пришла к следующим выводам:

- 1. Между Ассоциацией и Россельхознадзором было заключено и реализовывалось антиконкурентное соглашение (далее Соглашение №1).
- 2. Наличие Соглашения № 1 и действия сторон данного соглашения по его реализации содействовали тому, что Рынок норвежской рыбы был расформирован между некоторыми его участниками по объему продажи, покупки товаров, составу продавцов посредством заключения между ними еще одного антиконкурентного соглашения. [3, с. 110]

Таким образом, картель был доказан и разоблачён.

Антиконкурентные соглашения понижают, а иногда и вовсе искореняют работу естественных рыночных регуляторов и влекут за собой ряд негативных последствий для экономики и потребителей (сокращение ассортимента товаров; отсутствие у хозяйствующих субъектов мотивов для развития, внедрения инноваций, увеличения производительности; искусственный рост цен;

формирование барьеров для входа на рынок новых участников).

Картели ориентированы на ограничение интересов потребителей и получение несправедливых сверхприбылей. Непосредственно по этой причине они запрещены в большинстве стран мира и признаются «главным злом конкуренции». [4, с. 55]

Таким образом, для обеспечения единства экономического пространства, беспрепятственного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, охраны конкуренции и создания условий с целью эффективного функционирования товарных рынков, проведение антикартельной политики в России необходимо.

Список литературы:

- 1. Кинев А.Ю., Картели и другие антиконкурентные соглашения // Общественная опасность антиконкурентных соглашений. 2014. С. 5-7
- 2. Юсупова Г.Ф. Теория отраслевых рынков; Издательский дом Высшей школы экономики // История формирования картеля. 2012. С.73-74
- 3. Кинев А.Ю., Борьба с картелями и другими антикартельными соглашениями. Лучшие практики // Рыба-Норвегия. 2014. С. 110-114
- 4. Гурин Н.В. Картели и их влияние на экономику государства: анализ российского законодательства // Конкурентное право. 2011. № 2. С. 55-56

Д.О. Карманова

студентка 1 курса СГУ им. Н.Г.Чернышевского

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Россия является страной, обладающей огромной территорией, большими ресурсным и интеллектуальным потенциалом, но, несмотря на это, она не входит в число ведущих стран по инвестиционной привлекательности, хотя в последнее время ощущается значительный прогресс в доверии со стороны зарубежных и российских инвесторов. Это недоверие происходит, в-первую очередь, из-за того, что в нашей стране существует множество рисков, которые являются препятствием для российских и зарубежных инвесторов. Однако в России есть определенное число благополучных регионов, где риски потери инвесторами своих вложенных средств сводится к минимуму, а также имеется достаточно серьёзный ресурсный потенциал.

В разных регионах нашей страны органами местной власти проводится активная деятельность по стимулированию инвестиционной деятельности. Постепенно выделяются регионы-лидеры в области формирования инвестиционной культуры и организации инвестиционного процесса.

Повышение роли регионов в активизации инвестиций осуществляется по нескольким направлениям. К числу основных относятся следующие:

1. Развитие регионального инвестиционного законодательства (Выделяются в этом отношении Республики Татарстан и Коми, Ярославская область).

- 2. Поддержка инвестиций со стороны местных властей путем предоставления льгот.
- 3. Формирование инвестиционной открытости и привлекательности регионов, их инвестиционного имиджа, в том числе посредством культурного составления каталогов предприятий, каталогов инвестиционных проектов (Здесь также выделяются Республики Татарстан, Коми, Ярославская область).

4. Формирование инвестиционной инфраструктуры.

Так, в пяти регионах созданы залоговые фонды, деятельность которых открывает возможность предоставления государственных гарантий со стороны субъектов федерации. В Республике Коми действует перестраховочная компания. Получают развитие бизнес-центры, совершенствуется система связи. Особое значение приобретает повышение уровня экономического обоснования инвестиционных проектов на основе стандартов, заложенных в современные общепринятые в мире методики, а также выбор критериев отбора этих проектов с учетом приоритетных задач развития регионов.

Рассматривая отраслевую структуру инвестиций, можно наблюдать следующие тренды: лидерами являются город Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан (Рис.1). Саратовская область располагается на достаточно посредственном месте в конце списка. Исходя из рисунка, можно сделать вывод, что преобладающими инвестируемыми отраслями являются транспорт и связь, а также обрабатывающие производства. Для Саратовской области характерно лидирование такой отрасли как транспорт и связь.

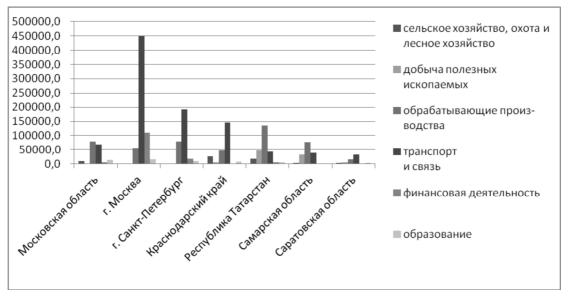


Рисунок 1. Отраслевая структура инвестиций по регионам [2]

Для оценки степени инвестиционной привлекательности региона различными агентствами составляются разнообразные рейтинги. Наиболее авторитетным и достоверным является исследование рейтингового агентства EXPERT. Оно оценивает регионы по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. По результатам рейтинга 2017 г. среди лидеров остались г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, республика Татарстан, а Воронежская область, Нижегородская область,

Тульская область, Амурская область его пополнили.

Говоря непосредственно о Саратовской области, стоит сказать, что сочетание выгодного территориального расположения, уникальных климатических условий, обилия природных ресурсов создаёт условия для формирования мощного промышленного и сельскохозяйственного потенциала для благоприятного ведения бизнеса, производства товаров и услуг. Но для повышения инвестиционной привлекательности нашего региона необходим достаточно обширный комплекс мер. По нашему мнению, наиболее важными на данный момент являются следующие:

- 1. развитие туризма;
- 2. способствование более тесному сотрудничеству органов государственной власти с малым и средним бизнесом;
- 3. равитие сельского хозяйства (создание новых машин, использование пустующих территорий);
 - 4. устранение экологических рисков;
 - 5. осуществление государственной гарантии по инвестиционным проектам.

Инвестиции играют важную роль, как в развитии отдельных регионов, так и экономики страны в целом. С целью привлечения инвесторов, главы каждого из регионов разрабатывают все больше разнообразных мероприятий для улучшения качества среды. При этом происходит активизация всех видов ресурсов в разных экономических сферах. Благодаря инвестиционным вложениям на уровне отдельного региона возникает возможность развития экономики и социальной сферы, создания новых рабочих мест, а также улучшения качества жизни населения. Также инвестирование играет важную роль в развитии и функционировании экономики страны путем перераспределения финансовых ресурсов.

Список литературы:

- 1. Рачеева Я.В. Инвестиционная привлекательность России в современных условиях // Журнал Novainfo №64-2, 25.04.2017 // URL: https://novainfo.ru/article/12820 (Дата обращения: 02.04.2018г.)
 - 2. Официальный сайт Росстата: URL: http://www.gks.ru (Дата обращения: 03.04.2018г)
- 3. Сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru (Дата обращения: 02.04.2018г.)

И.В. Князева

студентка 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Рыночная экономика как совокупность экономических связей, основанных на свободном предпринимательстве и многообразии форм собственности на средства производства, опирается на детерминированную систему рынков. В этой системе своё место занимает рынок одного из основных факторов производства — труда. Рынок труда — это институт трудовых отношений,

отражающий уровень развития и достигнутый на данный момент баланс между субъектами рынка труда: работником, работодателем и государством. Гибкий рынок труда – это один из важнейших элементов постоянно развивающейся рыночной экономики. Степень адаптивности рынка труда, его способность оперативно подстраиваться к непрерывно происходящим изменениям в экономической, технологической и институциональной среде определяется содержанием законов и контрактов, регулирующих трудовые отношения. Данные отношения в России регулируются трудовым законодательством, включающим законодательство об охране труда и другими нормативными правовыми актами, которые содержат нормы трудового права и, в свою очередь, подразделяются на федеральные (Конституция РФ, Трудовой кодекс РФ, и др.) и локальные. Согласно произведённому Всемирным банком исследованию по интегральной шкале жесткости законодательства о защите занятости, Россия имеет 61 балл против 45 в среднем для стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Таким образ, исследования Всемирного банка следует, что трудовое законодательство России жестче, чем в странах континентальной Европы.

В свою очередь, одной из основных задач трудового права (включая законодательство, коллективно-договорные и локальные нормативные акты) является создание таких правовых механизмов, которые предотвращали бы ущемление трудовых прав работников особенно в условиях экономических кризисов и не влекли бы за собой потерю ими работы и заработка. Данный момент исторически обусловлен. С началом процессов индустриализации возникла острая потребность в регулировании прав, обязанностей и интересов рабочих фабрик и заводов и их отношений с нанимателем. Это привело к тому, что государство приняло решение защищать трудящихся установлением минимального уровня оплаты труда и максимальной продолжительности рабочего дня, чтобы избежать восстаний и недовольств среди населения. Тогда это было обусловлено и оправдано, так как работа на заводах и фабриках была в значительной степени стандартизована, люди работали примерно на одних и тех же местах, и выполняли примерно одинаковые задачи. Поэтому в тот период времени такое вмешательство государства в трудовые отношения было стратегически верным.

Сейчас положение дел изменилось. По данным Росстата доля работников, получающих заработную плату ниже прожиточного минимума, составляет около 6%. Следовательно, законодательная защита работников требует достаточно серьёзных изменений прямо сейчас. Поскольку нормы трудового законодательства РФ распространяются на всех работников, заключивших трудовой договор, необходима модернизация ТК РФ путём ослабления определённых норм трудового права, так как объём установленных в трудовом праве обязательств работодателя на практике имеет для него экономическое выражение, потому что издержки рабочей силы напрямую влияют на стоимость продаваемых товаров и услуг.

Помимо вышесказанного стоит выделить также ряд немаловажных

особенностей, которые непосредственно влияют на рынок труда и требуют скорейшего решения:

1. Утрата возможности адаптации к сильным экономическим шокам.

Вследствие экономических шоков безработным современным российским экономическим менталитетом сложнее подстроится изменившимся условиям, так как ИХ отличительной чертой является безынициативность;

2. Рост доли теневой занятости.

Занятость в неформальном секторе России растет из-за пассивности или даже неосведомлённости работников в официальном трудоустройстве, а также нежелания работодателя исполнять обязанности по оплате минимальной заработной плате, налоговых и иных обязательных отчислений;

3. «Мигрирование» предпринимателей.

Частое изменение правовой формы организации коммерческой деятельности в связи с желанием затруднить процесс налогообложения;

- 4. Дискриминации половозрастных групп.
- В Российской Федерации определённые участники рынка труда женщины и молодежь являются наиболее подверженными структурным изменениям в экономике. В результате, многие женщины и подростки либо остаются безработными, либо ищут работу в неформальном секторе экономики.

Для решения проблемы «зарегулированности» рынка труда требуется, по моему мнению, свести к минимуму вмешательство государства в трудовые отношения работника и работодателя. Для этого необходимо:

- 1. Дифференцировать зарплаты работников в зависимости от производительности труда,
- 2. Отказаться от установленных законом надбавок, доплат, районных коэффициентов (об этом работникам придется договариваться с работодателями через коллективные соглашения),
- 3. Облегчить возможность расторжения трудового договора с малоэффективными работниками.

Таким образом, на данный момент в России существует необходимость в проведении реформы трудового законодательства, соблюдая оптимальный баланс между защитой наемных работников и удовлетворением интересов работодателя. Достаточно выявить проблемы, вынести их на широкое обсуждение и найти решение, которое устроило бы всех. Это позволит добиться необходимой гибкости правового регулирования труда.

Список литературы:

- 1. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
- 2. Капелюшников Р.И., Гимпельсон В.Е. Трудовой кодекс: изменил ли он поведение предприятий? М.: ГУ ВШЭ, 2004.
- 3. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
- 4. Сладких Л.С. Экономика и управление в сфере услуг // Проблемы современной экономики. 2012. N 4 (44). C.368-371

- 5. Рощин С.Ю. Работодатель как «рациональный преступник» на российском рынке труда // Экономическое развитие в современном мире: факторы, ограничения, страховые и региональные особенности: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2004.
 - 6. Обзор занятости в России (1991–2000 гг.). М.: ТЕИС, 2002. Вып. 1.
- 7. Официальный сайт Poccrara: URL:http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tabl/3-3-1.htm (дата обращения: 01.04.2018).

А.Ю. Куличинская

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

АКЦИОНЕРНАЯ ФОРМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Акционерная форма хозяйствования по сравнению с развитыми зарубежными странами для нашей страны является непривычной, поэтому и несовершенной. Формы и способы управления акционерной компании кардинально отличаются от тех, которые практиковались в прошлом. Они требуют совершенно новых путей развития и нового экономического мышления исходя из экономических условий, которые сложились на данный момент в России.

На сегодняшний день данная тема очень актуальна, так как развитие рыночных отношений в России и выход из сложившегося экономического кризиса невозможны без становления акционерной формы собственности. Акции, играя большую роль на рынке ценных бумаг, представляют собой неотъемлемый инструмент инвестиций в экономику страны.

Вложения денежных средств в предпринимательство, в общем, и в акционирование в частности, с целью получения дохода, стали в силу ряда причин для юридических и физических лиц весьма привлекательны.

Акционерные общества имеют некоторые преимущества по сравнению с другими формами собственности. В основном здесь можно выделить два момента [1, с. 3].

Во-первых, акционерные общества дают возможность концентрации капитала. По этой причине они используются в основном как форма организации крупных предприятий.

Мир до сих пор оставался бы без железных дорог, если бы приходилось дожидаться, пока накопление не доведёт некоторые отдельные капиталы до таких размеров, что они могли бы справиться с постройкой железной дороги. Напротив, централизация посредством акционерных обществ осуществила это в один миг [2,с.466].

Во-вторых, важной чертой акционерного общества является отсутствие ответственности акционеров по обязательствам предприятия. Это делает данную форму организации весьма привлекательной для предпринимателей, стремящихся обычно ограничить свою ответственность.

Согласно новой редакции Гражданского кодекса РФ от 1 сентября 2014 года, ОАО и ЗАО ликвидированы. Теперь закрытые и открытые

акционерные общества (ЗАО и ОАО), а также общества с дополнительной ответственностью (ОДО) преобразуются в публичные и непубличные компании.

Лидерами российской экономики являются предприятия нефтегазовой промышленности, так как Россия фактически стала поставщиком сырья на западные рынки. Российскому производству можно помочь грамотной продуманной политикой. К счастью, законодательство постоянно развивается и совершенствуется, что вызывает необходимость его изучения в целях рационального И успешного применения на практике. Акционерная собственность как наиболее эффективная форма организации производства промышленных предприятий является крупных основой национальной экономики.

Так, ПАО «Газпром» - крупнейшая газовая компания мира, занимающаяся геологоразведкой и добычей природного газа, газового конденсата, нефти, их транспортировкой, переработкой, и реализацией в России и за ее пределами. Является правопреемником имущественных прав и обязанностей Государственного газового концерна «Газпром», созданного в 1989 году в результате преобразования Министерства газовой промышленности СССР[3].

«Газпром» — крупнейшее акционерное общество в России.

Контрольный пакет акций Газпрома находится в руках государства: компания является инструментом государственной политики, что накладывает определенные ограничения и обязательства на специфику ее бизнеса. Являясь инструментом государственной политики, Газпром, с одной стороны имеет сильные преимущества в газовом бизнесе, но с другой, привносит уязвимость в тот же самый бизнес. Поэтому для стабильности компании самое главное - сохранять баланс между реализацией государственных интересов и собственных коммерческих целей.

Таким образом, «Газпром» напрямую зависит от состояния дел в стране. Так, экономический кризис последних лет отрицательно отразился на стоимости акций, сделав их дешевле с 2008 года. С тех пор наиболее благоприятная для акционеров динамика курса акций Газпрома была отмечена после создания компанией нового газохранилища в 2011 году.

По большей части негативные последствия для ценных бумаг Газпрома имели политические действия Соединенных Штатов Америки, связанные с попытками вытеснить российскую компанию с европейского рынка. Также серьезной проблемой для Газпрома стала ситуация с Украиной, а ведь она является важным транзитным элементом при транспортировке газа из России в Европу.

В настоящее время наблюдается падение цен на нефть, которые играют не первостепенную, но все же достаточно значимую роль в формировании стоимости акций.

Все эти факторы крайне негативно влияют на общее состояние акций Газпрома и способствуют снижению цен на них.

Акции Газпрома сохраняют положительную динамику по дивидендам, несмотря на резкое падение их стоимости в 2008 году

У Газпрома в ближайшие 3 года пройдет реализация крупнейших проектов – строительство Северного потока-2 и Турецкого потока. Завершение потоков запланировано на конец 2019 года. Именно тогда заканчиваются огромные вложения компании Газпром, и начнется время сверхприбылей и отдачи акционерам. Понимая эти моменты – долгосрочное инвестирование в акции Газпрома очень выгодно.

Акции «Газпрома» являются одними из наиболее ликвидных инструментов российского фондового рынка. Несмотря на последние неблагоприятные события, сократившие стоимость этих ценных бумаг, дивидендные выплаты имеют тенденцию к росту.

Учитывая нестабильность российской валюты, покупка акций Газпрома является разумной инвестицией. Даже если стоимость акций не увеличивается, то можно переждать этот период времени, получая дивиденды.

Таким образом, вышеизложенное позволяет сделать вывод о большой значимости акционерных обществ на современном этапе развития России. Факт преобладания акционерной формы собственности говорит о том, что российская экономика постепенно переходит на путь развития свойственный всем развитым странам.

Пока существует рыночный тип отношений, можно уверенно говорить о постоянстве АО, потому как существование современного страхового и банковского дела, авиационного, железнодорожного, трубопроводного, водного транспорта и многих других отраслей хозяйства без использования в них данной формы организации капитала, по моему мнению, было бы невозможно.

Список литературы:

- 1. Васильев В.В. Акционерные общества. От создания до ликвидации / Васильев В.В., Сапрыкина С.Ю. М.: ГроссМедиа, 2011.
 - 2. Маркс, К. Капитал / К. Маркс. Т.1, 1955.
- 3. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] URL: http://www.gazprom.ru

Е.В. Купченко

магистрант 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В наш век развития цифровой экономики, использование в предпринимательской деятельности современных дистанционных торговых технологий не ново. Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002-2010 гг.)» была первым шагом в этом направлении, которая должна была сформировать инфраструктуру, институты и технологии, позволяющую развиваться электронному бизнесу.

Но в России, невзирая на отлаженный механизм европейских и мировых

биржевых технологий, не получается создать стабильно и эффективно работающих электронных торговых площадок. Также можно сказать и об области товаров, где электронная торговля, на первый взгляд, заведомо обречена на востребованность и прибыльность в России, лес и лесоматериалы, металлы, особенно драгоценные (золото, серебро, платиноиды), нефть и нефтепродукты [1,13].

Причин неудовлетворительной ситуации на рынке электронных торгов немало. Законодательная и исполнительная власть не проявляют инициативы, данный вид торговли ОНЖОМ применять как эффективный антикриминогенный барьер экономической безопасности. Так предприниматели не жаждут усложнять себе жизнь прозрачностью сделок, что обязательным условием В сравнении c «традиционными» технологиями. Но не все так критично. Время идет, методом проб и ошибок за последние 16 лет электронные торги прочно обосновались в экономике России. Начав с внедрения электронных торгов в обязательном порядке для госструктур, с первого Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, Российская экономика выросла до выгодного использования электронных компаниями [2,15].

По данным RAEX за последние пять лет максимальный рост числа компаний, внедривших электронные закупки, был в 2014 и 2015 гг. (прирост на 9 и 13,6% год к году соответственно). А вот последние два года прирост медленно, но все же снижается (1,8% в 2016 г. и 1,5% в 2017-м) [5]. Развитие сегмента самых крупных компаний России идет по-другому сценарию. Здесь наблюдается постоянный рост внедрения электронных закупок очень высокими темпами. В 2017 г. использование внешних или корпоративных ЭТП (электронно-торговые площадки), корпоративными заказчиками, увеличился на 10 п.п. (с 67 до 77%), учитывая, что этот показатель увеличился за последние три года более чем в полтора раза.

По прошлогодним данным исследований RAEX, перспектива роста электронного рынка B2B сохраняется только в отдельных нишах, в первую очередь в компаниях нересурсоемких отраслей. Это отрасли, в которых объемы закупок товаров, работ, услуг (без учета коммерческих закупок компаний торговли) очень мал (менее 10%) в совокупном объеме затрат. Компании финансового сектора, ретейла, оптовой торговли, сервисные и большинство компаний ИТ-индустрии. В свое время операторами ЭТП было заявлено об освоении этой ниши, как о приоритетной. И по результатам исследований почти половина компаний из числа топ-200 рейтинга RAEX-600, внедривших электронные закупки в 2017 г., являются представителями розничной торговли[5].

Вообще в целом, доля заказчиков, освоивших ЭТП и осуществляющих более половины закупочных процедур на них, в три раза увеличилась с 23 до

68%. и это за пять лет. Доля электронных закупок крупнейших заказчиков в общем объеме у респондентов, внедривших этот инструмент, в 2017 г. выросла в среднем на 3 п.п. к показателю 2016-го и впервые за все время наблюдений RAEX превысила 60% [5].

Если учитывать тот факт, что большинство крупнейших корпоративных заказчиков в том или ином формате участвуют в электронной торговле, можно сделать однозначный вывод, что такие закупки основной способ удовлетворения их потребностей.

Наиболее активные заказчики те, кто более 80% своих закупок проводят на ЭТП, остаются практически неизменны, уже третий год подряд, что указывает на наличие ограничений в переводе на электронную форму всех закупок, а также превалирующего спектра потребностей в товарах, работах, услугах, которые, по-прежнему более эффективно удовлетворяются по средствам проведения бумажных процедур. Компании по-прежнему не считают целесообразным проводить в электронной форме все закупки. В первую очередь это актуально для частных компаний, которые руководствуются исключительно экономической целесообразностью применения электронных закупок, а не требованиями законодательства и нормативно-правовых актов. В большей части рост объемов электронных закупок носил восстановительный характер [2,17].

И как следствие, внедрение электронных закупок практически никак не повлияет на развитии конкурентного рынка услуг ЭТП, в связи с тем, что эти клиенты, в основном, ориентированы на использование корпоративных или квазикорпоративных электронных торговых площадок и распространение услуг ЭТП в немногочисленные оставшиеся свободные ниши в сегменте закупок крупнейших компаний.

Безусловно, если не будет происходить улучшения ситуации в отечественной экономике в целом, и в первую очередь без восстановления инвестиционного спроса со стороны крупнейших заказчиков, стабильное долговременное развитие российского рынка межкорпоративной электронной торговли вряд ли возможно, полагают аналитики RAEX.

Список литературы:

- 1. Кролли О.А., Проценко О.Д., Парфенов А.В. Электронные торговые площадки в России: от первых шагов к реальному развитию и международной интеграции // Российское предпринимательство. -2004. Том 5. № 6. С. 13-19
- 2. Кононов И.В. Электронные торговые площадки ищут образ будущего//Экономика и жизнь 2018 N08 (9724) С.15-17
- 3. Сладких Л.С. Экономика и управление в сфере услуг // Проблемы современной экономики. 2012. N 4 (44). С.368 371.
- 4. Электронные торговые площадки в России: кто есть кто [Электронный ресурс] URL: https://raexpert.ru/project/etp/2018/resume/
 - 5. [Электронный ресурс] URL: https://raexpert.ru

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОГРАНИЧЕНИЯ И СТИМУЛЫ

В современных условиях стандарты экономического роста задаются странами-лидерами инновационного развития, находящимися на пороге шестого технологического уклада. Высокотехнологичность и наукоемкость становятся обязательным условием конкурентоспособности современной экономики.

Несмотря на достаточно хорошие предпосылки развития национальной инновационной системы - это и размер внутреннего рынка, и географическое положение вместе с природными ресурсами, и высококвалифицированный труд, Россия обладает низким инновационным потенциалом экономики. В частности по рейтингу The Global Innovation Index Россия в 2017 году занимала 45 место среди 127 стран мира.

Таблица 1- Рейтинг стран мира по Глобальному индексу инноваций в 2016-2017гг.

	2016		2017		
Страна	Рейтинг	Индекс	Рейтинг	Индекс	
Швейцария	1	66.3	1	67.7	
Швеция	2	63.6	2	63.8	
Великобритания	3	61.9	5	60.9	
CIIIA	4	61.4	4	61.4	
Финляндия	5	59.9	8	58.5	
Сингапур	6	59.2	7	58.7	
Ирландия	7	59.0	10	58.1	
Дания	8	58.5	6	58.7	
Нидерланды	9	58.3	3	63.4	
Германия	10	57.9	9	58.4	
Россия	43	38.5	45	38.8	

Сегодня перед Россией стоят сложные задачи, связанные с выходом ее экономики на предельно новый уровень инновационного развития. Данные цели четко сформулированы в Стратегии инновационного развития России до 2020 года, которая представляет собой, главным образом, совокупность трех приоритетов: развитие человеческого капитала, повышение инновационной активности бизнеса, продвижение инноваций в государственном секторе.

За последние годы в России было реализовано много значимых проектов в области инновационной экономики. В частности, для повышения

эффективности научных проектов и исследований было создано Федеральное Агентство Научных Организаций (ФАНО), финансированием научных исследований занимаются такие организации как Фонд Перспективных Исследований (ФПИ) и Российский Научный Фонд (РФН), а также действуют государственные программы для активизации различных секторов прикладной науки, фундаментальных исследований и образования.

Все это привело к тому, что действительно российская экономика улучшила свои позиции в мировых рейтингах инновационного развития стран. Анализ проводился на основе трех рейтингов «Doing business», «Global Competitiveness Index», «Global innovation Index». В частности по рейтингу «Doing business» Россия за последние 7 лет поднялась на 83 позиции и оказалась на 40 месте. По двум другим рейтингам она заняла 38 и 45 место в мире. Вместе с тем важно понимать, что, невзирая на этот замечательный рост, мы все же отстаем от основных наших конкурентов, лидеров в области инновационного развития. Поэтому в оценке наших позиций в этих рейтингах мы должны понимать, что в своем дальнейшем движении мы должны ориентироваться, прежде всего, на первые строчки этих рейтингов.



Рисунок 1. Динамика положения российской экономики в мировых рейтингах инновационного развития стран

Причин для таких низких позиций может быть несколько. Это, прежде всего, относительно низкий уровень инвестиций государства, хозяйствующих субъектов в инновационную деятельность в сравнении с показателями мировых лидеров. В институте статистики Юнеско составили рейтинг стран по уровню расходов на НИОКР. Оказалось, что 80% мировых расходов на исследования и разработку приходится на десятку стран-лидеров инновационного развития. Россия в этом рейтинге занимает 32 место. В то же время необходимо отметить, что инновационная деятельность является важным фактором экономического роста.

Доля внутренних затрат на инновации в ВВП России в 2017 году составила

1.13%, что существенно ниже, чем в Швейцарии – 2.97%, Германии – 2.90%, США – 2.74%. Крупные российские компании расходуют значительно меньшие объемы средств на инновации, чем аналогичные компании на западных рынках. Например, по данным института статистики Юнеско, в Израиле бизнес инвестирует в инновации до 85% всех средств, США -70,3% (457 млрд. долл.), Китай - 77,3% (369 млрд. долл.), Россия - 56,6%, что составляет 44 млрд. долл. Однако важно повышать не только внутренний уровень инвестиций, но и также инвестиционную привлекательность экономики для стратегических инвесторов из разных стран мира.

Низкая инновационная активность и отсутствие навыков внедрения и вывода продуктов и услуг на рынок являются еще одними характеристиками российской инновационной системы. К сожалению, наука сегодня находится в отрыве от производства. В фундаментальной российской науке существует много привлекательных разработок, но они, как правило, не преобразуются в конечный продукт. Вся суть инноваций заключается не в идеях, но в коммерциализации этих идей. Поэтому российский инновационный сектор нуждается сегодня в приложении усилий не только ученых и изобретателей, но и инновационных менеджеров.

Таблица 2 - Динамика объема инновационной продукции в РФ в 2010-2016 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции, %	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4	8,5

Главной проблемой НИС России остается то, что мы не умеем превращать наши исследования и разработки в активы и бренды, что объясняет низкий удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции.

Список литературы:

- 1. Filippovskay 0. V., Titkova I. K. Development of innovative potential of Russia 2016. №1 C.21-23.
- 2. Киселева О.В., Лядова Е.В. Сравнительный анализ инновационной активности в России и за рубежом Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева.- 2014. №4 (29). URL: https://elibrary.ru/download/elibrary 21018383 78594186.pdf
- 3. Кораблева О.Н., Калимуллина О.В., Магомедова В.Р. Оценка инновационной активности стран на основе индексации и формирования рейтингов: проблемы и перспективы. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-innovatsionnoy-aktivnosti-stran-na-osnove-indeksatsii-i-formirovaniya-reytingov-problemy-i-perspektivy
- 4. Глобальный инновационный индекс 2007-2017гг URL: https://www.globalinnovationindex.org/
- 5. Индекс глобальной конкурентоспособности (The GlobalCompetitivenessIndex) 2007-2017. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/
 - 6. Ведение бизнеса (Doing Business) 2007-2017. URL: http://www.doingbusiness.org/
- 7. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР /Research and Development Expenditure. URL: http://uis.unesco.org/en/topic/research-and-development

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Вопрос инвестирования в инновации сейчас находится в центре внимания экономической мысли. Это связано с тем, что инвестиции и инновации напрямую воздействуют на хозяйственную деятельность, определяют процесс экономического роста страны и путь развития экономики в целом. В современных условиях они выступают главным помощником экономического кризиса, ускоряют научно-технический прогресс, повышают качественные показатели хозяйственной деятельности экономики, как на макроуровнях. Инновационная микро, И на же деятельность сегодняшний является основой динамичного любой день развития экономической системы. также формирует основу *<u>VCТОЙЧИВОГО</u>* экономического роста.

Инновационная деятельность бок обок связана с инвестиционной, так как создание и распространение новых технологий требует немалых финансовых вложений. Взаимосвязь инноваций и инвестиций создает главную проблему введения и внедрения результатов научно-технического прогресса. Сегодня инвестиционная политика государства во многом направлена на обеспечение инвесторам всеми необходимыми условиями для работы на российском рынке, и потому в дальнейшем мы можем надеяться на изменение ситуации российской экономики в позитивное русло. И на данный момент, опираясь на информацию официальных источников, можно заметить явную положительную тенденцию увеличения объема инвестиций в основной капитал нашей страны. При этом для России и внутрироссийские, и иностранные инвестиции играют важнейшую роль.

Сегодня инновационный потенциал государства является одним из наиболее важных критериев конкурентоспособности страны на мировой арене. Для его оценки проводятся многочисленные масштабные исследования, основу которых составляют показатели инновационного развития государств. Например, расчёте конкурентоспособности при рейтинга глобальной Всемирным экономическим форумом из 12 основных составляющих факторов конкурентоспособности национальных экономик отдельным пунктом измеряются такие показатели, как «Инновационный потенциал» «Конкурентоспособность компаний». В данном разделе включены такие качество научно-исследовательских институтов, компаний на НИОКР, имеющиеся в стране мощности для создания инноваций, наличие учёных и инженеров и другие.

Исследуя мировую практику финансового обеспечения инновационной деятельности, мы можем увидеть ряд закономерностей характерных для всех субъектов мирового хозяйства в последние десятилетия:

•роль инноваций, как фактора повышения конкурентоспособности страны,

постепенно усиливается, что вызывает интерес государств и корпоративных структур к увеличению объёмов инвестирования в НИОКР. Однако стоит заметить, что в нашей стране лишь небольшой процент частных фирм вкладываются в развитие НИОКР, связано это по большей мере с длительными сроками создания инновационных продуктов, а также с неуверенностью их реализации на рынке;

- •органы государственного управления стран, которые вступили на инновационный путь развития, переходят от прямого финансирования инновационной деятельности к косвенным способам регулирования, к применению мер по стимулированию и активизации развития и расширения инновационного частного бизнеса. Так в нашей стране действует ряд налоговых льгот для инновационной деятельности, среди которых выделяют освобождение от НДС при реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, пониженный тариф страховых взносов и другое;
- •не менее яркая закономерность: появление в инновационной сфере профессиональных инвесторов, фондов, экспертов, отбирающих наиболее важные и действенные инновационные проекты, связующих звеньев между официально установленными и неформальными инвесторами и разработчиками инноваций, учёными.

На сегодняшний день данный объем инвестиций в инновационную деятельность является недостаточным для ее бурного роста и реализации, однако существует множество инструментов для изменения данного положения. Одним из самых актуальных и эффективных способов улучшения нынешнего положения является создание и последующее развитие особых экономических зон в нашей стране, в которых могут формироваться технопарки регионального масштаба, центры инноваций и т.п.

Особая экономическая зона может являться важнейшим плацдармом для реализации не только инвестиционных проектов в инновационной сфере, но и проектов совершенствования жилищной, транспортной, социальной инфраструктуры.

Можно выделить основные преимущества особых экономических зон:

- современная материально-техническая база для развития и расширения деятельности соответствующего типа особой экономической зоны;
- благоприятный инвестиционный климат для ведения предпринимательской активности;
- широкая доступность к эффективным финансовым ресурсам (инвестиционные, венчурные фонды и т.д.);
- расширенная сеть услуг для инновационного бизнеса (консалтинговых, маркетинговых, юридических и др.);
 - -снижение административных барьеров;
 - широкий спектр возможностей для реализации экспортного потенциала;
- систематический добровольный обмен новейшими промышленными методами управления, технологиями и так далее;
- освобождение от некоторых налогов (например, от земельного налога, таможенных пошлин) или же льготные условия налогообложения.

Цель создания в России особых экономических зон — это формирование необходимых условий для развития экономического и научного потенциала страны и привлечения инвестиций в государственную экономику. Формирование в ряде регионов Российской Федерации особых экономических зон, во-первых, ускорит интеграцию России в мировую экономику, во-вторых, даст возможность перераспределить мировые потоки товаров и капиталов исходя из интересов отечественной экономики.

Ярким примером положительного действия ОЭЗ является город Дубна. В этом небольшом городе сконцентрирован огромный научно-производственный комплекс, включающий производство новейшей цифровой электроники, более 200 предприятий в сфере высоких технологий, в городе находится ведущий центр нанотехнологической сети России, крупнейший телепорт Восточной Европы, производство авиа- и ракетостроения, гиперзвуковых летательных аппаратов, разработка сложных медицинских технологий и многое другое. Плюсами для резидентов являются льготы по аренде помещений и земли, полностью отсутствует НДС при экспорте, льготные ставки по ряду налоговых платежей. [5]

Вторым не менее ярким примером может сложить Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга» республика Татарстан. уровень развития социальной инфраструктуры, градостроительная среда способствуют привлечению талантливых ученых со всей страны и стран СНГ. Деятельность в этой зоне достаточно разнообразна: это и автомобилестроение, и медицинские нанотехнологии, и новые технологии области строительства, мебельное производство И даже промышленность. [4]

Таким образом, особые экономические зоны могут стать источником формирования благоприятных условий для развития высокотехнологичных промышленных кластеров регионального уровня. ОЭЗ это новые инвестиционные возможности для экономического развития и перспективного направления диверсифицированной экономики. В конечном итоге создание и функционирование особых экономических зон на территории нашего государства будет способствовать улучшению и развитию инвестиционного климата в стране.

Список литературы:

- 1. Фарманян К.М. Проблемы инвестирования как концептуальное препятствие полноценной защите инвестиций в России // Молодой ученый. 2017. №43. С. 210-212. URL: https://moluch.ru/archive/177/46165/ (Дата обращения: 30.03.2018г.).
- 2. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/ invest.pdf (Дата обращения: 13.03.2018г.)
- 3. Официальный сайт Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами [Электронный ресурс] URL: http://www.rosoez.ru (Дата обращения: 18.03.2018г.)
- 4. Сайт НКО «Фонд «Алабуга» [Электронный ресурс] URL: https://alabuga.ru (Дата обращения: 20.03.2018г.)
- 5. Сайт ОЭЗ «Дубна» [Электронный ресурс] URL: http://dubnaoez.ru/images/data/gallery/ 249_316__sayta_15.03.2018.pdf (Дата обращения: 20.03.2018г.)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

В российской экономике наблюдается значительная дифференциация регионов по социально-экономическому развитию. Конкуренция между регионами заключается в привлечении регионами инвестиций и активности местных бизнес-структур. Развитие регионов способствует улучшению социально-экономического положения в стране в целом.

Инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов. Выбор инновационных стратегий в развитии регионов способствуют более полному удовлетворению потребностей, повышению производительности труда, качества жизни населения, улучшению экономической ситуации в целом.

Кластер, ОЭЗ и агломерации выступают как точки роста конкурентоспособности региона за счет географического положения, доступа к инновациям, технологиям, ноу-хау, также происходит сближение бизнеса и науки и коммерциализация инноваций.

Термин «экономический кластер» ввел М. Портер. Он утверждал, что кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [1].

В Санкт-Петербурге сформировано около 12 кластеров: ІТ-кластер, кластер аэрокосмического приборостроения, автомобильный кластер, кластер медицинского, экологического приборостроения и биотехнологий, кластер радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и т.д. [2].

Вторым видом таких инструментов являются агломерация.

Агломерация — это территориально-функциональное объединение крупного города с малыми и средними городами многообразными интенсивными связями (производственными, трудовыми, культурно-бытовыми, рекреационными) в сложную систему.

Создание агломераций происходит в регионах с высокой концентрацией научно-образовательных, транспортно-логистических и управленческих функций, инвестиционных потоков, человеческого капитала, развитой инфраструктурой. Санкт- Петербург является такой агломерацией.

Еще один инновационный инструмент повышения конкурентоспособности - особая экономическая зона.

Особая экономическая зона (ОЭЗ) — это часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны.[3]

На 1.01. 2017 г. на территории ОЭЗ «Санкт-Петербург» деятельность осуществляют 43 резидента, что составляет 105 % от запланированного показателя (41 резидент). Всего резидентами на территории ОЭЗ создано 1649 рабочих мест, что составляет 118 % от планового показателя (1400). На территории ОЭЗ построено и введено в эксплуатацию 14 объектов инженерной инфраструктуры [4].

технико-внедренческой Основные направления деятельности на территории O33 «Санкт-Петербург» точное аналитическое приборостроение. медицинская техника, производство программных продуктов, электроника и средства связи, биотехнологии и новые материалы, разработка новых видов продукции.

Создание кластеров, ОЭЗ, агломерационных ядер роста помогают региону развиваться и привлекать инвестиции. Изучив Санкт-Петербург с позиции развития подобных точек роста, можно прийти к выводу о том, что в данном регионе развиваются все вышеописанные инструменты. Это связано с тем, что, Санкт-Петербург является инвестиционно-привлекательным регионом; в данном регионе развита научная составляющая, так как на территории Санкт-Петербурга располагается 80 вузов, а также значительное число НИИ и КБ; удобное географическое положение с точки зрения привлечения инвестиций внутренних и зарубежных инвесторов, а также развитая инфраструктура

Реализуя инновационную политику Санкт-Петербург:

- -вошел в топ-20 Национального рейтинга состояния инвестклимата;
- -по итогам 2017 года Санкт-Петербург стал лидером рейтинга инновационных регионов страны;
- по показателям экономических процессов Санкт-Петербург занимает 4-е место;
- -является вторым (после Москвы) крупнейшим научно-техническим центром России. Здесь сосредоточено более 10% научного потенциала страны.

По итогам реализации инновационной политики в Санкт- Петербурге в 2016 г. были достигнуты следующие целевые показатели (табл.1):

Таблица 1 - Анализ статистических данных об итогах развития инновационной деятельности в Санкт-Петербурге

Показатель	Результат Санкт-	Результат РФ	
Показатель	Петербурга в 2016 году	в 2016 году	
Число организаций, осуществляющих	13,8 %	7,3 %	
технологические инновации	13,8 /0		
Удельный вес инновационных товаров, работ,	8,7 %		
услуг в общем объеме отгруженных товаров,	0,7 /0	8,5 %	
выполненных работ, услуг			
2	95946,3 млн. руб.	1284590,3	
Затраты на технологические инновации	(7,47% от РФ)	млн. руб.	
Число созданных передовых производственных	153 единицы	1534 единицы	
технологий	(9,97% от РФ)		
Число использованных объектов	2305 единиц	32756 единиц	
интеллектуальной собственности	$(7,04\% \text{ ot } P\Phi)$		

Источник: Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru. (Дата обращения: 30.03.2018).

По ряду инновационных показателей Санкт-Петербург превышает среднероссийский уровень или является значительной частью в объеме РФ, иллюстрируя положительное влияние эффективного развития инновационной инфраструктуры на социально-экономическое положение региона.

Список литературы:

- 1. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2000. 495 с.
- 2. [Электронный ресурс]. URL: http://spbcluster.ru/clucters/
- 3. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный Закон №116-ФЗ от 22 июля 2005 г. // СПС КонсультантПлюс. М., 2013.
 - 4. [Электронный ресурс]. URL: http://spb.oao-oez.ru

М.В. Петров

студент 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ Й. ШУМПЕТЕРА И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ В РОССИИ

Йозеф Алойз Шумпетер-австрийский - американский экономист и историк экономической мысли, который подчёркивал в своих трудах важность предпринимательства и считавший главным фактором его существования и развития внедрение в процесс производства инноваций.

Стоит отметить, что Й. Шумпетер считал инновацией чем-то новым, что непосредственно участвует в бизнесе и процессе производства. Если они не используются в процессе производства, то это считается обычным изобретением.

Инновация представляет собой новую комбинацию факторов производства, которая «взрывает» равновесие рыночной системы изнутри и заставляет эту систему развиваться.

Новые комбинации факторов производства получили названия «нововведений». Именно они определяют динамические изменения в экономике. [1, с 37]

Шумпетер Й. выделяет несколько видов принципиально новых комбинаций факторов производства:

- •создание нового продукта;
- •использование новой технологии производства;
- •использование новой организации производства;
- •открытие новых рынков сбыта;
- •открытие новых источников сырья.

Их наличие представляет собой «мёртвые» возможности, т.е. потенциал. Чтобы его реализовать, нужна чья-то инновационная активность. Новые комбинации факторов производства, которые работают в производстве, называют реализованным потенциалом и являются нововведениями.

Нововведения в производстве играют решающую роль в его существовании и развитии. Без них любое предприятие обречено на разорение

и прекращение своей деятельности. Инновации дают новый мощный импульс к производству, его развитию, формированию прибыли предприятия.

Теория развития Й. Шумпетера имеет огромное значение как для предпринимателя, который использует достижения прогресса и новшества в своём производстве, так и для потребителя, который пользуется продуктом предприятия, удовлетворяющего потребности. [2, с 58]

Для предпринимателей значение теории развития заключается в итогах применения комбинаций новых факторов производства, которые благоприятно сказались на издержках предприятия, на производительности труда, на качестве продукции, на прибыли предприятия и на его конкурентоспособность.

Для потребителей значение теории развития заключается в итогах деятельности фирм и предпринимателей: передовых товаров и услуг, которые качественнее и в большем объёме удовлетворяют потребности потребителей, соответствуют экологическим и санитарным нормам, стимулируют потребителя к новым покупкам.

24 ноября 2016 года состоялся старт российской ветроэнергетики. [3] Начало работы состоялось в январе 2017 года. Стоит отметить, что это для нашей страны является новым продуктом и инновацией, когда как США, Европа и наш ближайший стратегический партнёр Китай давно освоили эту технологию и активно её применяют.

Также стоит отметить, что у России огромный ветропотенциал: наша страна является самой большой по площади, есть все необходимые климатические (степи и лесостепи) и природные условия (большое количество равнин).

Для ускорения внедрения этой передовой инновации нужно переработать ряд нормативно-правовых актов, стабильное финансирование со стороны иностранных компаний, которые действуют на рынке ветроэнергетики уже десять лет, и российских инвестиционных компаний и всесторонняя поддержка государства.

Внедрение данной инновации позволит России решить ряд важных проблем, связанных с экологией: уменьшение доли углеводородов в выработке электроэнергии, которые загрязняют атмосферу и ведут к перемене климата. С внедрением ветроэнергетики произойдёт перераспределение традиционных энергоносителей (нефть, газ, уголь) в другие отрасли российской промышленности.

Кроме этого, в России с внедрением данной технологии появятся две новые высокотехнологичные отрасли: строительство оборудования для ветропарков и эксплуатация данного оборудования, в которых возможно создание новых высококвалифицированных рабочих мест.

Данный проект решит ещё одну очень важную задачу: создаст благоприятный инвестиционный климат для российской экономики, что несомненно поднимет международный престиж страны и её конкурентоспособность на международном рынке не только в сфере ветроэнергетики, но и в других отраслях.

Список литературы:

- 1. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм, демократия. Москва: Экономика, 1995.
- 2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982.
- 3. [Электронный ресурс] URL: www.rusnano.com. (Дата обращения: 15.03.2018).

Д.Б. Рогозин

магистрант 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Опыт многих развитых стран мира свидетельствует, что неотъемлемой и обязательной составляющей существования рыночной конкурентной экономики является сотрудничество крупных, средних и малых предприятий.

Существование взаимовыгодных связей между предприятиями, их оптимальное соотношение является не только необходимостью существования и развития этих предприятий, но и значительным потенциалом для развития экономики.

Мировая практика показывает, что формы интеграционного взаимодействия стали определяющими чертами сбалансированной экономики, способствуют интернационализации финансово-хозяйственной деятельности, повышению деловой активности субъектов предпринимательства. Развитие форм интеграционного взаимодействия способствует транснационализации производства, которая предполагает концентрацию производственных мощностей, интеграцию предприятий с многоотраслевым профилем деятельности, что является довольно проблематичным в условиях нестабильной экономической ситуации, которая сложилась в стране.

В результате исследования различных публикаций по данной проблеме было установлено, что, по мнению ряда ученых, основными моделями взаимодействия малых крупных, средних предприятий И являются франчайзинговые [1-3],формы лизинговые схемы [4-5]венчурное финансирование [6].

Сегодня практически не формализованы проблемы формирования и использования форм интеграционного взаимодействия предприятий с учетом изменений конъюнктуры предпринимательской среды. В связи с этим возникает потребность в исследовании этой комплексной научной проблемы.

Целью статьи является проведение анализа существующих форм интеграционного взаимодействия, а также исследование дальнейшего совершенствования их использования.

Интеграция является наиболее эффективным процессом, который характеризует изменения общественного развития в экономической среде. Это процесс перехода от регионализации к глобализации, от структуризации экономического пространства к приобретению универсальных признаков общественных отношений, который углубляет взаимодействие между субъектами этих отношений на межгосударственном уровне, "игнорируя"

континентальное пространство. Задачей интеграции является объединение отдельных национальных экономических систем (на межгосударственном уровне) в единое экономическое пространство - своеобразную модель глобального конкурентоспособного интегрирования, которая обеспечила бы стратегические позиции нашего государства на мировых международных рынках.

Важное значение в развитии предпринимательской деятельности приобрела форма интеграционного взаимодействия ведения бизнеса под названием франчайзинг. Франчайзинг (от фр. "Franchise" - льгота, привилегии) - это понятие возникло в средневековой Франции, современное значение оно приобрело в США во второй половине XIX в.

Главная сущность франчайзинга заключается в том, что это своеобразная система связей, симбиоз взаимоотношений малых, средних и крупных предприятий на основе соглашения, с одной стороны, а с другой - это форма организации и ведения предпринимательской деятельности, которая позволяет малому предприятию использовать преимущества больших предприятий.

В ходе сотрудничества по франчайзинговой форме, малое предприятие обязуется производить продукцию, продавать товар или предоставлять услуги на условиях, определенных франчайзером. В обмен на эти обязанности малое предприятие получает право пользоваться торговой маркой предприятия, его товарным знаком, имиджем, маркетинговыми технологиями, действующими механизмами поддержки, ноу-хау технической коммерческой информацией. В некоторых случаях ведущее предприятие передает аренду предприятию В малому помещения, оборудование, осуществляет подбор и обучение персонала.

должно заплатить Малое предприятие крупному предприятию а в дальнейшем получение франшизы вступительный взнос, регулярные платежи, которые являются сервисной платой за ведение бизнеса в процента выручки. виде соответствующего otВ дальнейшем предприятие платит франчайзеру арендные платежи, задолженности полученный кредит, расходы на текущие управленческие, финансовые и консультационные услуги.

Франчайзинг доказал свою эффективность и жизнеспособность, как перспективная модель взаимодействия крупных, средних и малых предприятий, которую можно адаптировать к конкретным условиям деятельности российских предприятий.

Сейчас наиболее перспективным видом франчайзинга франчайзинг бизнес-формата. При ЭТОМ франчайзер, кроме прав использование товарного знака, передает малому предприятию отработанную ведения бизнеса. Франчайзинг организации и предполагает составление франчайзером большого пакета сопутствующих аренде торговой марки документов (brandbook), включающий подробные технологии ведения бизнеса и правила, вплоть до параметров работы с (месторасположение, интенсивность людских диапазон арендной ставки и т.п.), оформление интерьера помещений, вывесок,

расположение мебели, внешнего вида сотрудников, специфики работы с поставщиками, рекламной политики. В результате, малое предприятие вполне идентифицируется с франчайзером и фактически становится частью его общей корпоративной системы. Во многих случаях, например в McDonald's, франшизные предприятия обслуживаются централизованными поставками продуктов. Исключения в виде незначительных отклонений от стандарта допускаются очень редко.

В течение трех последних десятилетий резко возросла в мире популярность лизинговых схем, как специфической схемы перспективного финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования, расчеты по долговым обязательствам и другие финансовые механизмы.

Термин "лизинг" (от англ. То lease - арендовать, сдавать в наем) вошел в использование в XIX в. Лизинг осуществляется по договору, который регулирует правовые отношения между субъектами лизинга.

В зависимости от особенностей осуществления лизинговых операций лизинг может быть двух видов - финансовый или оперативный. По форме осуществления лизинг может быть обратным, паевым, международным и т.д [4].

Растет интерес к лизингу и в России. Благодаря финансовым преимуществам, меньшему риску средние и малые предприятия предпочитают брать в лизинг большую часть своего имущества, чем иметь его в собственности.

Быстрый рост лизинга объясняется рядом его преимуществ по сравнению с простым владением имущества. Отделение права собственности от права пользования средствами производства позволяет арендатору (предпринимателю) осуществлять расширение и модернизацию производства, не тратя денежных средств на приобретение в собственность техники, при этом ограничиваясь лишь оплатой на выгодных условиях ее аренды.

Кроме выше перечисленных интеграционных форм взаимодействия малых, средних и больших предприятий, активно развивается инновационное сотрудничество, имеющее название «венчурный бизнес» (венчурное финансирование).

Венчурное финансирование - источник долгосрочных инвестиций в виде кредитов или вложений в акции, долговых расписок или конвертируемых ценных бумаг, осуществляемые венчурными фондами или частными инвесторами, с целью создания и развития малых быстрорастущих предприятий. И, прежде всего, это вклад в рисковые касательно финансовых результатов проекты, в области высоких технологий.

Можно выделить некоторые пути дальнейшего совершенствования венчурного финансирования: создание партнерства в виде венчурных фондов; долевое участие инвестора в капитале компании в прямой или опосредованной форме; разделение и распределение риска; ориентация на высокий уровень доходности; предоставление средств на длительный период на безвозвратной основе без каких-либо гарантий или снабжения.

Венчурное финансирование в России, это одна из тех форм, которая может стимулировать инновационную деятельность в государстве. Как показывает зарубежный опыт, государства с развитым рынком венчурного финансирования выступают как крупнейшие экспортеры продукции высоких технологий, именно в этих странах осуществляется финансирование малых предприятий, специализирующихся на внедрении инноваций.

Таким образом, можно сделать вывод, что существуют разнообразные организационно-экономические формы взаимодействия различных по размеру предприятий. Использование в своей деятельности этих форм взаимодействия и сотрудничества будет способствовать повышению эффективности этих предприятий, их финансовой устойчивости, позволит решать общие проблемы, а сами предприятия будут способствовать повышению конкурентоспособности отечественного предпринимательства и экономики России в целом.

Список литературы:

- 1. Земляков Д. Н., Макашев М. О. Франчайзинг: интегрированные формы организации бизнеса. Юнити-Дана, 2012. С. 143-143.
- 2. Безуглова М. Н., Еременко И. А., Марков И. Р. Франчайзинг как форма организации бизнеса //Вектор экономики. -2017. N2. 8. C. 25-25.
- 3. Заболоцкая В. В., Плешакова М. В. Франчайзинг как форма бизнес-сотрудничества крупного и малого бизнеса //Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 13 (192).
- 4. Василенкова Н. В. Развитие лизинговых схем в системе экономических отношений //Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. -2014. -№. 3. C. 17-20.
- 5. Курочкина А. И., Мударисова Д. М., Чибисов О. В. Проблемы и перспективы развития российской лизинговой отрасли //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. -2017. №. 5-1. С. 121-124.
- 6. Котельников В. Ю. Венчурное финансирование от A до Я: как сделать проект привлекательным для инвестора. М.: Эксмо, 2009. 176с.

Ю.Г. Таякина

магистрант 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РОССИИ

Сегодняшнее состояние туристической отрасли в России характеризуется различными переменами в его организационной структуре, в направленности динамичного развития, в состоянии основных характеристик отрасли, что до сих пор не позволяет дать точную оценку возникшим изменениям. С одной стороны, современное состояние туризма в России можно оценить как переломное и кризисное, связанное с резким спадом показателей сервиса для населения и объемов туристских услуг, а так же уменьшением материальной базы туристской отрасли и серьезными разногласиями в потребностях населения в туристских услугах. Но с другой стороны, стоит сказать о высоких темпах роста строительства в крупных

туристских центрах и городах, причем строительства туристских объектов, отвечающих самым высоким мировым нормам. Наблюдается значительное увеличение числа выездов россиян в путешествия за рубеж в экскурсионные, лечебно-оздоровительные, пляжные, обучающие, спортивные туры. Соответственно возрастает число туроператоров и туристических агентств на всей территории России.

Понятийный аппарат туризма в Российской Федерации был заложен в 1996 году в законе «Об основах туристской деятельности». [1] С 01.06.2007года вступает в силу Федеральный Закон от 05.02.2007 N 12-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный Закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Законом уточнены основные понятия, используемые в ФЗ «Об основах туристской деятельности»: туризм - временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства (далее - лица) с постоянного места жительства в лечебнооздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных И иных целях деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания. [2]

В мировой экономике туристская индустрия на современном этапе развития является одной из наиболее прибыльных и быстро растущих отраслей, которая по доходам вышла на второе место в мире, уступив первенство лишь топливно-энергетическому комплексу. Согласно проводимым исследованиям, средневзвешенные темпы увеличения роста туризма составляют 5-7 % в год, это намного выше среднегодовых темпов роста мировой экономики в целом. [3, с.312]

Причинами такого успешного развития туристической отрасли в мировой экономике является социально-экономический эффект, который мы можем увидеть в процессе динамичного развития и успешного формирования внутреннего и въездного туризма:

- внутренний и внешний туризм создает дополнительные рабочие места в секторе туризма и в смежных с ним отраслях (по статистике, каждый въезжающий в страну турист способствует созданию рабочих мест для 8-10 человек);
- стимулирует активный процесс развития внутренних подотраслей: гостиничного и санаторно-курортного объединения, транспортного хозяйства и ресторанного бизнеса, экскурсионных служб и бюро, развлекательных центров и спортивно-оздоровительных комплексов;
 - способствует поступлению в страну иностранного капитала;
- стимулирует капиталовложения в местную туристическую индустрию, и способствует, таким образом, увеличению дополнительных налогов и доходов в государственные и местные бюджеты;
- активизирует усовершенствование местных инфраструктур транспорта и связи;
- позволяет сохранить и восстановить историко-культурное и природное достояние регионов и страны;

- стимулирует активное обновление и развитие народных промыслов и ремесел; изготовление сувенирной продукции;
 - формирует авторитет и престиж страны в целом.

Однако, несмотря на то, что Российская Федерация располагает огромными туристскими возможностями и ресурсами, она занимает весьма незначительное место на мировом туристском рынке. Отмечается, что на ее долю по количеству числа иностранных туристов приходится менее 2% всего мирового туристического потока. Это очень низкие показатели на фоне возможных перспектив развития туристического бизнеса в России.

Тем не менее, стоит отметить, что вероятный спрос на поездки в Россию довольно таки высок.

Стоит отметить, что принять большой поток туристов Россия сможет только в том случае, если будет располагать достаточными ресурсами в области туристической инфраструктуры. А это и хорошая отельная база с высоким сервисом обслуживания, и качественные предприятия общественного питания, торговли, досуга и развлечений, и комфортабельные транспортные средства, и современные спортивные сооружения, и выставочные площадки и места для проведения конференций. Необходима развитая туристская инфраструктура с квалифицированными услугами, включая такие объекты общественного пользования, как аэропорты, парки, автодороги, музеи, театры и т.д.

Влияние экономических факторов на развитие туризма прежде всего обусловлено тем, что между направлениями развития туризма и экономики наблюдается тесная взаимосвязь. [4, с. 328] Отмечается, что существует прямая связь между экономическим развитием страны, объемом национального дохода и материальным благосостоянием ее граждан. Поэтому государства с развитой экономикой, как правило, лидируют на мировом рынке по количеству туристских поездок своих граждан.

От экономического положения государства напрямую зависят не только доходы населения, но так же и уровень развития материально-технической базы и инфраструктуры туризма.

Так же к числу экономических факторов влияния на туризм относят показатели инфляции, повышение процентных ставок, колебания реальных обменных курсов валют. Отмечается, что изменения обменных курсов существенно влияют на объем туристских потоков между странами с сильными и слабыми валютами. Так, рост относительной себестоимости поездки за рубеж на 5% приводит к уменьшению спроса на выездной туризм на 6-10%.

Среди социальных факторов развития туризма можно отметить увеличение продолжительности свободного времени населения, что в сочетании с повышением уровня жизни населения означает приток новых потенциальных туристов.

К числу социальных факторов развития туризма относится также рост уровня образования и культуры населения. Исследования свидетельствуют, что существует самая прямая зависимость между уровнем образования людей и расположенностью к путешествиям. Это объясняется тем, что люди с более

высоким уровнем культуры и образования способны более целесообразно распределять свое свободное время, использовать его для изучения с помощью туризма окружающего мира, приобщению к истории, жизни, быта и искусству других стран и народов.

Постоянное влияние на развитие туризма оказывают демографические моменты, которые касаются численности населения, размещения его по отдельным странам и регионам, половозрастной структуры (с выделением трудоспособного населения, учащихся и пенсионеров), семейного положения и состава семей. [5, с. 215]

Можно сделать вывод о том, что на развитие туризма влияют как положительные, так и отрицательные факторы, связанные с политикой и социально-экономической ситуацией в стране и во всем мире.

К положительным факторам, влияющим на развитие туристического бизнеса можно отнести: рост общественного благосостояния и доходов населения; устойчивость политики и экономики. А так же развитие транспорта, средств коммуникации И современных информационных технологий. Усиление урбанизации, поощрение национальных и иностранных инвестиций в развитие индустрии туризма, упрощение налогового, валютного, регулирования; пограничного стимулирование социальных групп населения путем предоставления льгот; содействие развитию туристической индустрии – все эти факторы положительным образом влияют на развитие туристической отрасли.

В тоже время к отрицательным факторам, оказывающим прямое воздействие на развитие туристического бизнеса в России можно отнести: напряженность в международных отношениях на политической арене, нестабильность политики и закрытость экономики. С экономической точки зрения: стагнация экономики и падение благосостояния населения, низкий уровень доходов населения, недооценка роли туристического бизнеса в пополнении государственного бюджета. А так же недостаточная развитость индустрии туризма, недостаток свободного времени, недооценка туристических поездок в интеллектуализации общества.

Все перечисленные выше социально-экономические факторы влияния на развитие туризма в России должны определять пути государственного регулирования и активного финансирования, и наиболее важные направления развития туристического бизнеса в стране.

Туризм, будучи сложной социально-экономической системой, очень зависим от влияния со стороны многих факторов и причин, роль которых в каждый момент времени может быть различной как по силе и тенденции, так и по продолжительности воздействия на развитие современного туризма. Вследствие этого учет вышеуказанных в статье факторов объективно необходим для создания продуктивной туристской отрасли как сектора экономики России. Так как, не смотря на темпы перспективного развития, должного внимания этой отрасли не уделяется.

Список литературы:

- 1. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 18.06.2007 г. N 452.
- 2. Федеральный закон от 24.11.96 N 132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" со всеми изменениями и дополнениями.
 - 3. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности / М.: Нолидж, 2003. 312 с.
 - 4. Васильев, В.В. Менеджмент туризма / М. 2007 328 с.
 - 5. Горбылева 3.M. Экономика туризма / M. 2002. 215c.

В.В. Трепшин

студент 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

АУТСОРСИНГ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК

За минувшие десятилетия система ведения бизнеса существенно изменилась. Появились новые технологии и способы. Связанны эти изменения с глобальной конкуренцией, когда стираются общемировые границы, а на первый план выходят границы влияния отдельных корпораций.

Именно конкурентная борьба вынуждает менеджеров активно применять все доступные на сегодня механизмы технологического прогресса, заинтересовывать наиболее грамотную рабочую силу и внедрять инновации.

В современных условиях конкурентоспособность возможно достичь только сосредоточив бизнес на основных областях работы. Сосредоточившись на чем-то одном, компания может достигнуть максимальной специализации и быть лидером в своей сфере. Именно аутсорсинг способен стать для части предприятий эффективным механизмом реализации поставленных задач.

Термин «аутсорсинг» появился в научной литературе относительно недавно и произошел от английского «outsourcing», что дословно означает внешний источник или использование чужих ресурсов.[1,с.130] Следует отметить, что до сих пор не существует единого легитимного определения аутсорсинга. Приведем некоторые из них: использование услуг сторонних компаний для выполнения своих задач; привлечение внешних ресурсов для решения собственных проблем (например, разработки проектов) и пр.[2,с154.]

Таким образом, аутсорсинг это использование одной организацией ресурсов другой, с целью оптимизации деятельности. По данным американского журнала Fortune, как минимум 90% современных предприятий пользуются аутсорсингом для реализации хотя бы одного бизнес-процесса. Расходы на покупку аутсорсинговых услуг постоянно растут, а рынок таких услуг быстро расширяется. Его рост составляет порядка 91% в год.

Выделяют следующие основные черты аутсорсинга: стратегический характер принятия решений; длительный срок кооперации между партнерами; высокий уровень доверия между партнерами и надежности подписанных соглашений; наличие возможностей для выбора партнеров (развитие отношений в конкурентной среде).[3, с.201]

Так же аутсорсинг способен снижать издержки предприятия разными способами. Рассмотрим такой способ как аутсорсинг персонала. В нынешнем

важнейшей проблемой управляющего компанией является улучшение производительности работы компании и минимизация издержек. Взамен найма сотрудников на постоянной основе или найма временных сотрудников предприниматели прибегают к использованию посреднических организаций (аутсорсинговых компаний) или аутсорсингу персонала, для того чтобы уменьшить собственные расходы и улучшить производительность предприятия.[4,с.394] Но так же существует очень важный совет для предпринимателей: изучить возможность переквалификации свободных сотрудников. Компания снизит расходы и эффективно перераспределит трудовые ресурсы, если незанятые сотрудники получат новую дополнительную квалификацию.

В России аутсорсинг пока еще не распространился так как в остальных странах. Компании, которые предоставляют услуги аутсорсинга, как правило, еще не выделили этот бизнес, как отдельное направление. Около трех процентов предпринимателей всей России используют аутсорсинг как неотъемлемую часть улучшения своего бизнеса. Рассмотрим применение аутсорсинговых услуг на современном промышленном предприятии ООО «Швейная фирма "Лидер"» в г. Омске (предприятие основано в 2002 г. и производит различные товары до сих пор)[5].

В настоящий момент организация расположена во многих населенных пунктах Сибири, Урала и во множестве других пунктов. Обширно сформирована сеть магазинов в г. Омске, существуют фирменные торговые центры, организация занимается пошивом школьной формы, мужских, и дамских костюмов.[6] Но в 2010- 2015 году "Лидер" имела проблемы в организации снабжения. После чего фирма решила обратиться за помощью в аутсорсинговую компанию. Решения были приняты по части школьной формы (которой занимались два менеджера из четырех). Аутсорсинговая компания провела анализ и выявила следующие годовые затраты, представленные в таблице (таблица 1)

Таблица 1. Годовые затраты на организацию снабжения[7]

Годовые затраты по видам	Сумма (тыс. руб.)
Заработная плата менеджеров(4 человек)	720 т.р.
Страховые взносы предприятия	190т.р.
Выплаты социального страхования	40т.р.
Аренда используемой площади	96т.р.
Компьютеры и принтеров	100т.р.
Программное обеспечение и техническая поддержка	28т.р.
Междугородние переговоры	36т.р.
Интернет	38т.р.
Командировочные расходы	132т.р.
Использование мобильных сетей	27т.р.
Переквалификация кадров	16т.р.
Канцелярские товары	16т.р.
Изнашивание основных средств	12т.р.
Продвижение товаров	60т.р.
Всего затрат	1511

Так же проверка выявила следующие косвенные виды денежных потерь:

- 1) недополученная прибыль по причине невыполнения плана производства и различных издержек производства. В прошлом году такие потери составили 147 тыс. руб.;
- 2) «штрафы за недопоставку произведенной продукции. В отчетном году уплаченные штрафы за недопоставку произведенной продукции из-за простоя предприятия по причине недостаточного обеспечения сырьем составили 210 тыс. руб.;
- 3) банковский процент за использование заемных средств. Сумма средств, нацеленная на закрытие банковского кредита, взятого на пополнение оборачиваемых средств, брошенных на резерв, составила 132 тыс. руб.

Таблица 2. Косвенные годовые потери [7]

Косвенные затраты	Сумма (тыс. руб.)
Недополученная прибыль по причине невыполнения плана	147т.р.
производства и различных издержек производства	
Штрафы за недопоставку произведенной продукции из-за	210т.р.
недостатка сырья	
Банковский процент за использование заемных средств	132т.р.
Всего затрат	489т.р.

Общая сумма затрат составила 1млн.511 тыс. руб. Но поскольку мы исходим только из расчета двух менеджеров, то всю сумму расходов мы делим на два. Следовательно, общая сумма затрат плюс косвенные годовые потери составили 1млн.245 тыс. руб. Годовая потребность в сырье составляла 5млн.850 тыс. руб. Услуги представленные аутсорсиром составляли 5-10% от годовой потребности по контракту (292 или 585 тыс. руб.). Расчет в данном случае был сделан при использовании максимальной стоимости услуг - 10 %, то есть 585 тыс. руб. В данных исходных условиях ожидаемый экономический эффект составил 660 тыс. руб. (1млн.245 тыс. руб. – 585 тыс. руб.). вычисления выявили благоприятный Подготовленные полноценный финансовый результат в сумме 660 тыс. руб. При этом предприятие сумело избавить двух профессионалов службы снабжения от не нужной работы и уменьшить количество работы, выполняемых оставшимися сотрудниками.

Следовательно, аутсорсинг помог ООО «Швейная фирма "Лидер"» сосредоточить все без исключения средства на основном бизнесе за счет снижения числа объектов управления, при этом улучшив качество исполнения работы, как функции снабжения, так и производительность работы в целом.

Таким образом, аутсорсинг - один из наиболее эффективных и широко используемых в современной экономике механизмов воздействия на улучшение работы предприятия, минимизацию издержек и достойного конкурентного функционирования на рынке.

Список литературы:

- 1. Петрачкова 3.3. Понятие аутсорсинга и его классификация // Сервис в России и за рубежом. 2013. № 3. -130с.
- 2. Гасанов Г.М., Тарасов А.В., Чернецов А.В. Потенциальные возможности использования аутсорсинга в деятельности предприятий и организаций // Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. № 11. 154с.

- 3. Артамонова Н.В. Кадровый менеджмент. М.: Экономика, 2011. 201 с.
- 4. Рудавина Е.Л. Большая книга директора по персоналу. М: Издательство Проспект, 2012. 394 с.
 - 5. Официальный сайт компании OOO «Швейная фирма "Лидер"» URL: http://firma-lider.ru/
 - 6. [Электронный ресурс] URL: https://www.profiz.ru/
- 7. Таблица составлена автором на основе данных [Электронный ресурс] URL: https://www.profiz.ru/se/11 2010/celesobraznost autsorsing/

О.А. Тупикова

студентка 4 курса СГУ им Н.Г. Чернышевского

ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Производительность труда на предприятии находится в зависимости от множества факторов. По сути, все компоненты производственного процесса, обуславливающие перемены объема производства и уровня квалификации работников на предприятии, влияют на производительность труда. Изменения, в производительности труда, вызывают качественные изменение его уровня.

В практике планирования и учета большинства российских компаний все факторы, влияющие на уровень производительности труда, классифицируются по главным группам: [1]

- региональные и финансовые факторы (природно-климатические обстоятельства, их конфигурации, баланс рабочих мест и трудовых ресурсов) и экономические и географические факторы (наличие местных строительных материалов, свободный труд, электричество, вода, рельеф, расстояние до коммуникаций);
- факторы ускорения НТП (изменение технического уровня производства, внедрение новых поколений высокопроизводительного оборудования, использование передовых технологий, использование автоматизированных систем в проектировании);
- экономические факторы (совершенствование управления, организация производства и труда, планирование и управление кадрами);
- факторы структурных сдвигов (изменения объема и структуры производства, изменения доли приобретенных полуфабрикатов и компонентов, изменение удельного веса определенных видов продукции);
- социальные факторы (человеческий фактор, сокращение монотонной, вредной и тяжелой работы, другие факторы). [3, c26]

Под потенциалом роста производительности труда понимаются еще не используемые реальные возможности экономии трудовых ресурсов – резервы увеличения производительности труда.

Внутрипроизводственные резервы роста производительности труда выявляются и внедряются непосредственно на предприятии. Среди них:

- снижение трудоемкости производственных продуктов (технологических, производственных и производственных);
- резервы для совершенствования структуры, увеличения компетентности персонала и наилучшего применения рабочей силы;

- совершенствование применения рабочего времени (внедрение научной организации труда, сокращение оборота персонала).

По времени применения резервы подъема производительности труда разделятся на текущие и перспективные. [2, c120]

Текущие резервы реализуются в ближайшей перспективе и, как правило, не требуют значительных разовых затрат. К ним относятся наилучшее использование оборудования, устранение или сокращение брака, использование наиболее рациональных и эффективных систем оплаты труда, улучшение организации работы на предприятии.

Реализация перспективных резервов требует реструктуризации производства, внедрения новых технологий.

Различают несколько типов факторов роста производительности труда: научно-технические, организационные, структурные, социальные (см. таблицу 1).

Таблица 1. Типология факторов роста производительности труда

Научно-технические	Организационные	Структурные	Социальные	
- Внедрение новой техники и технологий - Механизация и автоматизация производства - Изменение в структуре парка или модернизация оборудования - Изменение конструкции изделий, качества сырья, применение новых видов материалов	- Увеличение норм и зон обслуживания - Специализация производства и расширение объема поставок - Изменение реального фонда рабочего времени - Сокращение потерь от брака продукции - Снижение числа работников, не выполняющих нормы	- Изменение объема производства - Изменение удельного веса отдельных видов продукции и отдельных производств в общем объеме	- Изменение качественного уровня персонала - Изменение отношения работников к труду - Изменение условий труда	

Динамика производительности труда в Российской Федерации демонстрирует нестабильность. (см. рисунок 1)



Рисунок 1 - Динамика производительности труда в Российской Федерации за период с 2012 по 2017 год

Максимальный объем производительности труда был зарегистрирован в период с 2012 по 2016 годы. С 2016 по 2017 год наблюдался рост производительности труда в экономике.

В Российской Федерации производительность труда ниже, чем в большинстве стран. Ситуация с ростом производительности труда в нашей стране признана серьезной проблемой. Указ Президента России от 7 мая 2012 года предписывает правительству принять меры по увеличению производительности труда к 2018 году в 1,5 раза по сравнению с уровнем 2011 года. [5]

Влияние производительности труда на экономический рост определяется прямыми и косвенными факторами.

Прямыми факторами являются те, которые непосредственно определяют потенциальную способность роста.

Косвенные факторы влияют на возможность превращения потенциальной способности в реальность. Они могут стимулировать реализацию потенциала, присущего прямым факторам, или ограничить его. Состав прямых факторов включает в себя пять основных детерминант-динамики производства:

- увеличение числа и качества труда;
- рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;
- совершенствование технологии и организация производства.

Важным фактором считается объем затрат труда. Он зависит от, численности населения страны. Но часть населения не включается в количество трудоспособного населения и не учитывается на рынке труда. Это учащиеся, люди пенсионного возраста, военные. Те, кто имеет возможность и желает трудиться, составляют рабочую силу. Безработные — это те, кто желает трудиться, но не имеет шансов отыскать работу. Впрочем, изменение трудозатрат, обусловленное, численностью работников не всецело отображает фактическое состояние дел.

Все факторы изменяются во времени и пространстве, т.е. между странами, формируя начальные различия в темпах и уровне ресурсного обеспечения. [6] Статистика свидетельствует, что динамика производительности труда меняется. По сведениям ОЭСР, производительность труда в расчете на одного человека, занятого в производстве в развитых государствах, изменилась, стала больше (см. Таблицу 3).

Таблица 3. Динамика изменения производительности труда в развитых странах (в %).

Место в	Страна	2005	2010	2011	2012	2013	2014
рейтинге							
1	Люксембург	65,4	83,7	93,6	93,2	93,6	95,9
2	Норвегия	66,5	77,7	82,6	86,9	86,4	88
3	США	51,9	61,9	63,3	64,8	66	67,4
8	Франция	48,3	58,1	60,2	60,7	61,5	62,7
9	Германия	47,8	56,7	59,4	60,6	61,4	62,3
19	Италия	38,7	46,8	48,4	49,3	50,1	50,8
20	Канада	40,5	46	47,6	48,1	49,1	50,7
21	Великобритания	43,2	46,9	47,9	48,4	48,9	50,5
40	Россия	12,5	21,2	23,1	24,4	25,6	25,9
41	Мексика	14,9	17,4	18,9	19,1	19	19,5

В 2014 году по показателю производства валового внутреннего продукта в текущих ценах по паритету покупательной способности (ППС) за единицу рабочего времени Россия занимала предпоследнее место из всех стран, которые учитываются статистикой организации, ниже только Мексика. В начале списка находятся Люксембург, Норвегия и США, причем разрыв между Российской Федерацией и ведущими странами очень велик. Итак, если в Люксембурге в час генерируется почти 100 долларов валового внутреннего продукта, то в нашей стране около четверти этой стоимости.

В 2014 году уровень производительности труда в России составил 38% от уровня США и 28% уровня Люксембурга. По предварительным данным, в 2015 году разрыв в уровне производительности труда в России и этих странах увеличился. В то же время, по данным ОЭСР, мексиканские граждане проводят больше времени на работе - в среднем 2228 часов в год. Граждане РФ тратят 1928 часов в год на работу (это больше времени, чем рабочие в других европейских странах). [6]

Объясняется это тем, что наряду с количественными факторами важную роль играет качество рабочей силы и трудовых ресурсов, занятых в процессе производства. По мере повышения уровня образования и квалификации работников увеличивается производительность труда, что способствует повышению уровня и темпов экономического роста. Другими словами, затраты на рабочую силу могут расширяться без какого-либо увеличения рабочего времени и количества занятых, только за счет повышения качества рабочей силы. Увеличение затрат рабочего времени зависит от ряда факторов: от темпов прироста населения, от желания работать, от уровня безработицы, уровня пенсионного обеспечения. Все факторы меняются во времени и по странам, создавая исходные различия в темпах и уровнях экономического развития.

Недостаточные технологические усовершенствования не способствуют темпов роста производительности труда. Нерациональное использование труда, но также сырья, материалов и энергии. Изношенная техника может обеспечить высокое продукции. не качество Товаропроизводитель заинтересован в снижении издержек производства. Закупая ресурсы, он стремится подобрать такие из них, которые обеспечивают затрат. Планируемый результат рассчитывает минимизацию применяя наиболее дешевые и эффективные факторы производства. Для повышения производительности труда в современных непростых условиях развития необходимы структурные преобразования в экономике, направленные освобождение трудовых ресурсов отраслей на ИЗ низкой производительностью и создание более производительных рабочих мест. Разработка программ по повышению производительности труда должна предусматривать достаточные инвестиции высокотехнологичные В производства, активная часть основных производственных фондов машин и оборудования.

Список литературы:

- 1. Мотивация трудовой деятельности на небольшом инновационном предприятии [Электронный ресурс] URL: http://www.sunhome.ru/psychology/11736 (контрольная дата: 26/03/2018).
- 2. Кузнецов М.Н. Производительность труда как организационный фактор повышения эффективности промышленного предприятия. Вестник ВГТУ. 2014., 446 с.
- 3. Регулирование экономики в условиях перехода к инновационному развитию [Электронный ресурс] URL: http://www.sunhome.ru/psychology/11736 (дата обращения: 23.03.2018).
- 4. Экономическая доктрина Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.sunhome.ru/psychology/11736 (дата обращения: 23.03.2018).

Р.Р. Хайрова, М.Д. Сохинов

студенты 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Общепринятой практикой считается методологические разделение общества на различные социальные страты по определённым экономическим признакам. Данная процедура необходима для выработки политических мер в области борьбы с экономическим неравенством. Чаще всего к экономическим признакам разделения общества относят финансовое состояние (благополучие или неблагополучие) индивида, с помощью которого данного человека отождествляют с богатой частью социума, социальной группой со средним достатком или с бедными слоями.

Наиболее простой алгоритм экономической «классификации» населения любой страны — это определение среднедушевого дохода с последующим выделением социальной страты, доходы которой выше/ниже/равны данному среднедушевому доходу.

В российской практике помимо среднедушевого дохода выделяется ещё такие социально-экономические статистические категории, как прожиточный минимум и потребительская корзина. Кроме того, Федеральная служба государственной статистики РФ рассчитывает коэффициенты экономической поляризации доходов: коэффициент фондов и коэффициент Джини.

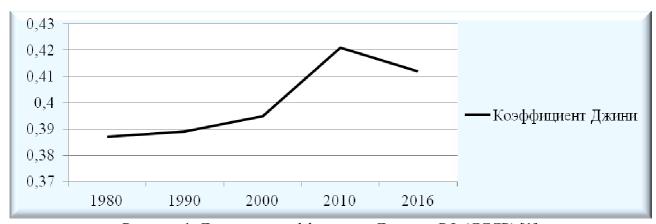


Рисунок 1. Динамика коэффициента Джини в РФ (СССР) [1]

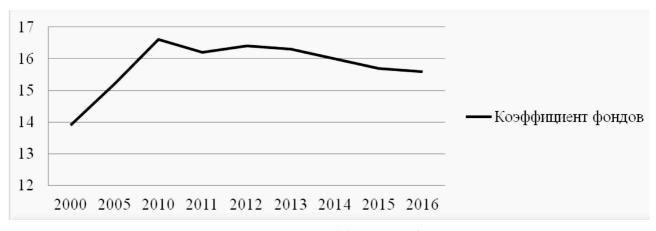


Рисунок 2. Динамика децильного коэффициента фондов в РФ, в разах [1]

Исходя из анализа официальных статистических данных можно прийти к выводу, что за более чем за 25-летний период рыночных реформ дифференциация населения в Российской Федерации резко увеличивалась: самые богатые россияне стали в 1,5 раза богаче, самые бедные – в 2 раза беднее. Примечательно, что негативная экономическая конъюнктура, – нынешний структурный экономический кризис, – слегка затормозила рост социально-экономической дифференциации.

Таблица 1 Динамика неравномерного распределения общего объёма денежных доходов граждан РФ (СССР) по 20%-м группам, % [1]

		по 20-процентным группам населения,				
	Денежный	В %:				
Год	доход – всего,	первая (с				пятая (с
	%	наименьшими	вторая	третья	четвертая	наибольшим
		доходами)				и доходами)
1970	100	7,8	14,8	18,0	22,6	36,8
1980	100	10,1	14,8	18,6	23,1	33,4
1990	100	9,8	14,9	18,8	23,8	32,7
2000	100	5,9	10,4	15,1	21,9	46,7
2005	100	5,4	10,1	15,1	22,7	46,7
2010	100	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7
2011	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4
2012	100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6
2013	100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6
2014	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4
2015	100	5,3	10,0	15,0	22,6	47,1
2016	100	5,3	10,0	15,0	22,6	47,1

Дифференциация населения Российской Федерации по доходам в разрезе регионов условно делит нашу страну на две части. «Первая России» — это часть страны, регионы которой отличаются низким экономическим общественным расслоением. Причём, наименьшую экономическую дифференциацию в России демонстрируют самые депрессивные и слаборазвитые регионы: Ивановская область, Ингушетия, Тверская область, Республика Карелия, Владимирская

область – в них коэффициент Джини равен 0,36. «Вторая Россия» – это часть страны, где регионы характеризуются высоким уровнем поляризации доходов. В пятерку субъектов РФ с наивысшим социально-экономическим неравенством попали самые развитые крупнейшие города и нефтедобывающие регионы: Москва (коэффициент Джини в ней >0,5), Самарская и Тюменская области, Ненецкий автономный округ, Санкт-Петербург (с коэффициентом Джини≈ 0,45) [3].

Международное сравнение стран по коэффициенту Джини свидетельствует о тревожной ситуации с социально-экономическим неравенством в Российской Федерации. Несмотря на то, что Россия уступает первенство по дифференциации доходов КНР, наше государство сильно опережает Германию, Великобритания, Испанию и даже США.

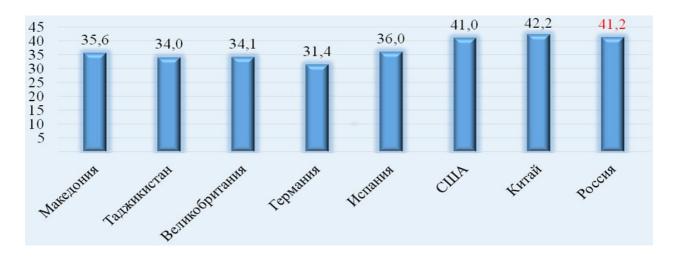


Рисунок 3. Коэффициент Джини по странам [3]

Низкий уровень социально-экономического расслоения в Германии равно, как и во многих других европейских странах, есть следствие традиции использования данными государствами общей «континентальной модели» поддержки малоимущих слоёв населения. Особенностью этой системы является зависимость между стажем и качеством работы человека и его социальными гарантиями. То есть чем дольше и плодотворней работал человек, тем выше у него уровень социальной защиты: больше льгот, выше размер пособия и т.д.

В США, исходя из традиционного подхода, что бедность — это «личный» выбор каждого, государственная помощь не обеспечивает бедным слоям населения «слишком» комфортного существования. Все нуждающиеся, — примерно 15% американцев, — получают социальную помощь в одном и том же объеме. Подобной американской либеральной системы социальной защиты придерживаются и некоторые другие страны, например, Великобритания и Япония.

Малая дифференциация доходов населения таких стран, как Македония и Таджикистан — следствие их депрессивности и низкого уровня общего экономического развития. Высокий уровень экономического расслоения в Китае — это одно из негативных проявлений динамичного экономического роста данной страны.

Среди общих методов нивелирования последствий острой социально-экономической дифференциации выделяются:

- 1) введение прогрессивной системы налогообложения;
- 2) увеличение размеров минимально допустимой оплаты труда и социальных пособий;
- 3) государственная политика массовой самозанятости населения через поддержку малого бизнеса;
- 4) уменьшение средств, выделяемых на борьбу с социально-экономической дифференциацией, сопровождаемое фактическим бездействием органов власти и управления. Предполагается, что такая пассивная политика и экономия ресурсов в долгосрочной перспективе через свободу действия рыночного механизма обеспечат рост национального дохода и сгладят проблему дифференциации.

К вышеназванным мерам по снижению социально-экономического неравенства хотелось бы добавить ещё ряд предложений:

- 1) максимальный охват российского общества современными высококачественными услугами здравоохранения;
- 2) увеличение финансирования и повышения качества системы начального, среднего и высшего образования;
- 3) развитие социальной, производственной и транспортной инфраструктуры в сельских местностях, необходимой для обеспечения равных возможностей всем участникам рыночных процессов;

образом, высокий уровень социально-экономической дифференциации населения и наличие 20 млн. чел., проживающих за чертой бедности, являются серьёзным тормозом экономического роста в России. бедности, высокой экономической дифференциации Взаимовлияние ограничений экономического роста очевидно. Низкие доходы порождают сокращение совокупного спроса, что в свою очередь ведёт к падению объёмов национального производства. Резкий уровень экономического расслоения негативно действует на производительность и трудовую активность множества россиян, считающих, что их труд несправедливо недооценен. В данных становится стабильно условиях невозможным высокий **уровень** «консервирует» экономического роста, что социально-экономические проблемы: бедность и масштабное неравенство в Российской Федерации.

Список литературы:

- 1. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 10.04.2017).
- 2. Анисимова Г.В. Проблемы социально-экономической дифференциации в российском обществе: экономико-статистический анализ. М: Либроком, 2009 г. 136 с.
- 3. Милек О.В., Шмерлинг Д.С. Дифференциация доходов населения: к возможности социально-экономической интерпретации показателей // Сб. ст. XIV Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества: в 4-х кн. Кн. 1 (Москва, 2–5 апреля 2013 г.). М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2014г. С.184–192.
- 4. Население России: доходы, расходы и социальное самочувствие. Мониторинг НИУ ВШЭ 2016—2017 гг. [Электронный ресурс] URL: https://isp.hse.ru/monitoring (дата обращения: 10.04.2017).

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ

В настоящее время прослеживается острая необходимость перехода промышленного сектора народного хозяйства Российской Федерации на инновационный путь развития. Данная ситуация обусловлена необходимостью повышения эффективности, финансовой результативности и конкурентоспособности российских промышленных отраслей.

Российская Федерация — это государство не только с очень богатой природо-ресурсной базой, но и имеющее высокий интеллектуальный и научно-технический потенциал. Однако в настоящее время лишь малая часть отечественных предприятий проявляет активный интерес к инновационному развитию и использованию передовых разработок в производственный процесс. Несмотря на формальное наличие множества систем и программ инновационного развития, по-прежнему остаются проблемы, связанные с их внедрением для обеспечения экономического роста национальной экономики.

Так, согласно данным статистики, удельный вес российских организаций, осуществляющих технические инновации, в общем числе организаций составляет всего лишь 7,3%. Для сравнения аналогичный показатель в таких странах как Швейцария составляет 52,7%, Великобритания – 40,9%, Германия – 52,6%, то есть выше в 6–7 раз. Данная ситуация говорит о том, что в экономики России наличествует ряд барьеров, препятствующих активной интрузии инноваций в промышленное производство. К подобным барьерам можно отнести отсутствие у многих предприятий базы для использования новых разработок. Причины этого – сильная изношенность основных фондов. Из-за высокого уровня износа процесс внедрения инноваций становится трудным или невозможным вследствие невозможности объединения новых технологий с общей производственной системой. К этому можно добавить и недостаток денежных средств у предприятий, который еще более тормозит процесс внедрения инноваций.

Другим препятствием на пути модернизации промышленности является обладающих необходимыми кадров, знаниями инновационных разработок. Данная проблема возникла вследствие сочетания многих факторов, одним из которых является «утечка мозгов». Несмотря на действующую привлечению программу ПО иностранных высококвалифицированных кадров, число мигрантов по-прежнему не может превысить число покинувших страну. К слову, согласно миграционной статистике иностранных государств, ежегодно из России эмигрируют около 100 тысяч человек. Причем доля людей, имеющих высшее образование, составляет от 30 – до 70 %.

Тормозом инновационного развития промышленности предприятия

выступает социальный управленческий феномен сопротивления инновациям. Его часто можно наблюдать в переходные кризисные моменты. Многие предприятия воспринимают нововведения как угрозу существующему положению и вынуждены просто-напросто отказываться от них.

Трудности внедрения инноваций на российских предприятиях также сопряжены с институциональными проблемами инновационного развития страны. К примеру, первостепенной проблемой, с которой сталкиваются предприятия при попытке использования инноваций, является недостаточная эффективность правовых механизмов инновационного законодательства. До сих пор не создана соответствующая правовая база, способная в целом регулировать инновационную деятельность. На данный момент существует проект закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации», но он еще не вступил в силу.

Ещё одним барьером на пути российских промышленных предприятий к инновационному развитию является отсутствие существенных преференций и льгот, поощряющих инновационную деятельность. В результате этого научнотехнический потенциал используется не в полной мере, падает инновационная активность предприятий.

Таким образом, комплексное воздействие вышеназванных факторов привело к тому, что в настоящее время в России по-прежнему сохраняется низкая инновационная активность. По последним данным, в 2016 г. уровень инновационной активности предприятий в сфере промышленного производства составил 9,2%. По сравнению с 2015 г., он снизился на 0,3%. На данный момент этот показатель является самым низким, начиная с 1999 г., когда он составил 6,2%.

На сегодняшний момент государственный аппарат РФ всячески пытается принять меры по сведению к минимуму или ликвидации рассмотренных проблем. Происходит создание и развитие технопарковых структур и особых экономических зон. В скором времени должна быть принята Стратегия инновационного развития России на период до 2030 г («Стратегия 2030»)., которая обязана учесть опыт и исправить ошибки «Стратегии 2020».

В целом на сегодняшний день российским государством был отлажен финансирования направлений приоритетных механизм научнотехнологического и инновационного развития. Существенную поддержку получила система финансирования инновационных проектов в рамках государственных и федеральных целевых программ. Например, Федеральная программа «Исследования разработки ПО приоритетным целевая И направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 – «Развитие Государственная программа промышленности повышение ее конкурентоспособности» и т.д.

Все перечисленные меры оказывают положительное влияние на инновационную деятельность. Однако пока они находятся только на начальном отрезке своего развития и требуют всесторонней государственной поддержки.

Список литературы:

- 1. Севастьянова И.Г., Докшина М.А., Осокина М.С. Проблемы инновационного развития российских промышленных предприятий // Фундаментальные исследования. -2015. -№ 8-1. [Электронный ресурс] URL: http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38862 (дата обращения: 06.04.2018).
- 2. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л.М. Гохберг, К. А. Дитковский и др. М.: НИУ ВШЭ, 2018. 344 с.
- 3. Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // Успехи современного естествознания. -2010. -№ 3. [Электронный ресурс] URL: http://www.naturalsciences.ru/ru/article/view?id=7969 (дата обращения: 07.04.2018)

В.Э. Шулятьев

студент 2 курса ПИУ имени П.А. Столыпина

АНАЛИЗ ЛИБЕРАЛЬНЫХ РЕФОРМ В ГРУЗИИ

В рамках становления рыночной концепции экономики появилось и активно продолжает развиваться идеология экономического либерализма. Последователи этого направления считают, что политическая свобода и социальная справедливость неотделимы от экономической. Идеология либерализма находит излишним вмешательство государства в свободный рынок, поддерживает максимальную свободу торговли и конкуренции.

На постсоветском пространстве вопрос либерализации экономики стоял на повестке дня с начала 90-ых годов, возникнув в период распада централизованной системы управления.

Существует мнение о том, что либерализация современной России будет способствовать решению весьма актуальных проблем: излишней бюрократизированности управленческих перенасыщению структур, административными барьерами экономики, несправедливой налоговой политики и т.д.

Пытаясь сделать вывод о целесообразности кардинальных реформ в России, предлагается рассмотреть опыт одной из стран СНГ – Грузии. Необходимо исследовать причины проводившихся в этой стране преобразований, их ход и результат, после чего сравнить с российской действительностью.

Масштабные реформы в Грузии начались после прихода к власти новой политической элиты в начале 2004 года. Пришедшие к власти реформаты взяли курс на либерализацию и демократизацию страны. По оценкам ряда международных организаций, в Грузии действительно удалось достичь определённых результатов. Так, в 2018 году страна заняла 9 место среди всех стран мира по лёгкости ведения бизнеса [1].

Реформы были начаты с процесса дебюрократизации. Была проведена работа по масштабному сокращению государственного аппарата. Оптимизация системы управления коснулась всех уровней власти. Так, общее число госслужащих уменьшилось вдвое, а зарплата оставшихся выросла в несколько раз. Резко сократилось и число госструктур: из 18 министерств осталось 13, из 52 ведомств — 34. Таким образом, доля населения, занятого в секторе

«Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение» с 5% в 2003 сократилась до 3,8% в 2007 [2].

Для сравнения, в России, несмотря на проходившую административную реформу, данный показатель за тот же период демонстрировал рост – 5,7% в 2007 году [3].Подобная динамика вызвана тем, что сокращение общего числа органов власти проходило с помощью их укрупнения, т.е. по факту одни органы поглощали другие. По этой причине снижения количества чиновников не произошло, а количество требуемых процедур при оказании государственных услуг не уменьшилось.

Определённые успехи в процессе управления принёс также электронный документооборот внутри грузинских органов власти. Попытки его внедрения в России в рамках ГЦП «Электронная Россия» не увенчались успехом. На сегодняшний день в нашей стране данный механизм только начинает внедряться в рамках программы «Информационное общество 2011-2020 годы».

Оптимизация управленческих процессов предполагала переход оказания государственных услуг в электронный вид. Так, в рамках работы над дебюрократизацией были созданы Дома Юстиции (аналог российских центров «Мои документы»). Особенность Домов Юстиции в том, что они поделены на три зоны, в зависимости от времени, необходимой на оказание услуги: самообслуживание (например, выписка из реестра об имуществе или бизнесе), быстрое обслуживание (получение готового удостоверения продолжительное обслуживание(услуги продолжительностью более 5 минут заявление на получение удостоверения личности). При получении государственных услуг гражданам нет необходимости дополнительно посещать Дома Юстиции. Посещения предполагаются только с целью получения самого документа.

Стоит отметить, что работа российских центров «Мои документы» не уступает грузинским Домам Юстиции по некоторым показателям, например, по количеству предоставляемых услуг или времени их оказания. К тому же российские центры демонстрируют положительную динамику в работе, что позволяет делать благоприятные прогнозы в развитии взаимодействия граждан и государства. Стоит отметить, что активное развитие данного направления в России стали развивать несколько позже, чем в Грузии.

Изменениям подвергся публичный реестр имущества. Значительное упрощение процедур при оказании госуслуг повлекло за собой законодательное изменение сроков регистрации: вместо месяца сначала было установлено десять дней, затем четыре, потом три и, наконец, один. Помимо функций регистрации прав на недвижимость, ипотечных прав, кадастровых измерений, в публичный реестр была добавлена регистрация ареста имущества, а сейчас идет работа над программой регистрации прав на движимое имущество.

Реформа публичного реестра сделала регистрационную систему в Грузии одной из лучших: в рейтинге Всемирного банка по легкости ведения бизнеса в категории «регистрация собственности» Грузия три года подряд занимает второе место в мире.

В 2004 году началась широкомасштабная кампания по приватизации. Стоит отметить, что в первые годы после обретения независимости такая кампания уже проводилась, однако, как и в других странах СНГ, была недостаточно эффективной. В этот раз Грузия пошла по пути максимально открытой экономики. По этой причине большинство крупнейших государственных компаний были выставлены на продажу без каких-либо ограничений для покупателей. Безусловно, «агрессивная» приватизация и значительный приток иностранного капитала в грузинскую экономику может угрожать государственной стабильности и суверенитету. Но в особых случаях, при важных (по политическим причинам) сделках партнёрам предлагались такие же «особые» условия.

В результате грузинской приватизационной кампании изменились доходы бюджета. Если в 2001-2003 годах капитальные доходы составляли 1 процент 2005–2007 всех доходов, В годах 3a счет приватизации консолидированном бюджете формировалось 10,7–12,9 процента доходной части. Стоит отметить, что со сменой владельцев начался бурный рост выпуска на частных предприятиях: если за предыдущие пять лет объем продукции в этом секторе вырос на 73 процента, то в следующее пятилетие (2004–2008) годы) – в 2,3 раза. В результате объем продукции государственных предприятий в 2010 году составил 580 миллионов долларов в ценах 2006 года, а частных – почти в 10 раз больше[5].

Успехи приватизационной кампании в Грузии обусловлены тем, что все сделки по объектам проходили достаточно прозрачно и честно. По этой причине в страну пришли крупные инвесторы, готовые выкупать у государства объекты с целью дальнейшего их развития посредством инвестирования и т.д.

Распространение получило и государственно-частное партнёрство.

Проведенная же приватизация в России 1994-1995 годах по оценкам ряда критиков проходила наоборот. Т.е. предметы сделок уходили за бесценок «своим» людям, которые, не вкладывая значительные средства в покупку, не считали нужным принимать активные действия по развитию выкупленного объекта.

В Грузии также была проведена реорганизация антимонопольной службы и налоговая реформа, в рамках которой был обеспечен возврат НДС, принят подоходный налог в 12%, реализован механизм ускоренной амортизации, конституционно запрещён ввод новых налогов и т.д. Налоговые поступления в консолидированный бюджет Грузии в 2003 году составляли 469 миллионов долларов, в 2007-м — 2,2 миллиарда долларов. С поправкой на инфляцию объем поступивших налогов за четыре года увеличился в 2,7 раза.

Таким образом, видим, что Грузии удалось достичь определённых результатов в ходе либеральных реформ. По этой причине грузинский опыт отчасти может быть использован в России. Оптимизация государственных органов по грузинскому образцу способна снизить затраты на госаппарат с параллельным повышением его эффективности. А использование различных форм государственно-частного партнёрства в разных отраслях экономики способствует привлечению в страну крупных международных инвесторов.

Однако нельзя не отметить, что определённая работа по многим направлениям уже ведётся. Отличие грузинских реформ от российских преобразований заключается в подходах, масштабности и скорости внедрения изменений.

Необходимо сказать о том, что полное копирование механизмов реформирования может быть опасно для РФ. Применение таких либеральных методов, как приватизация стратегических объектов или минимизация присутствия государства в экономике, может быть угрозой для российского суверенитета, государственной целостности и безопасности.

Список литературы:

- 1. [Электронный ресурс] URL: http:// www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness
- 2. Statistical Yearbook of Georgia. 2009. [Электронный ресурс] URL: http://www.geostat.ge/index.php?action=wnews&lang=eng&npid=2.
- 3. Российский статистический ежегодник. 2009. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html1/05-05.htm.
- 4. IRI, USAID, Baltic Surveys // The Gallup Organization, IPM Georgian National Study, September 27 October 7, 2010. [Электронный ресурс] URL: http://www.iri.org.
- 5. Статистическая служба Грузии [Электронный ресурс] URL: http://www.geostat.ge/index.php?action=page&p_id=212&lang=eng

РАЗДЕЛ II. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Р.Ф. Алимов

студент СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Современное состояние советов директоров в российских компаниях соответствует не более 60 % требованиям Международной практике корпоративного управления (Рис.1). [1] Соответственно компании, стремящиеся повысить уровень корпоративного управления стараются повысить качественные характеристики своих советов директоров.

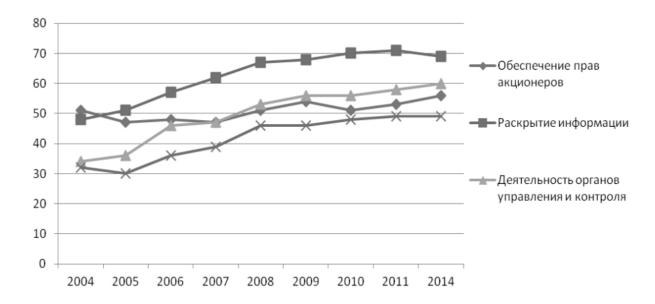


Рисунок 1 - Тенденции развития практики корпоративного управления в 2004 - 2014 гг.

Среди направлений развития советов директоров в России можно выделить:

- 1. Увеличение доли независимых директоров в составе совета.
- 2. Совершенствование состава совета за счет увеличения числа компетентных членов в вопросах, относящихся к функционалу совета.
- 3. Совершенствование структуры совета директоров за счет диверсификации совета различными комитетами.
 - 4. Внедрение процедуры оценки совета директоров.
 - 5. Совершенствование системы оценки совета директоров.
- 6. Сосредоточим внимание на отдельных направлениях развития советов директоров в отечественных компаниях.

Параллельно с прозрачностью компании, открытостью структуры

собственности, контроля со стороны западного стратегического и портфельного инвестора, наличия эффективного и честного менеджмента структура руководства компании с наличием независимых директоров в составе совета продолжает являться важным индикатором инвестиционной привлекательности компаний.

На сегодняшний день в российской практике преобладает первая степень влияния независимых директоров, так как в большинстве компаний имеется только 1-2 независимых директора (Таблица 1). [1] Следовательно, независимые директора позволяют повысить транспарентность компаний, а также в среднем в 30% компаниях независимые директора влияют на принимаемые решения и разработку стратегий.

Таблица 1 - Наличие в составе совета директоров независимых директоров

	В целом по выборке			Компании,		имеющие	
					листинг		
	2014	2011	2008	2014	2011	2008	
В состав совета директоров	75%	74%	70%	80%	84%	83%	
входит хотя бы один независимый							
директор, в том числе:							
Независимые директора	27%	35%	38%	33%	42%	53%	
составляют одну треть состава							
совета директоров и более*							
Независимые директора	48%	39%	32%	47%	42%	30%	
составляют менее одной трети							
состава совета директоров							
В составе совета директоров нет	25%	26%	30%	20%	16%	17%	
независимых директоров							

^{*} В соответствии с обновленной методикой с 2014 г. оценивается наличие в составе совета директоров не менее $\frac{1}{3}$ независимых директоров, до 2014 года — не менее $\frac{1}{4}$.

Необходимость в присутствии независимых директоров в совете почувствовали даже собственники непубличных компаний. Оказалось, что такие компании, контролируемые в основном одним собственником, активно внедряют разнообразные элементы лучшей практики корпоративного управления, в частности, независимых директоров (Рис. 2). [2]

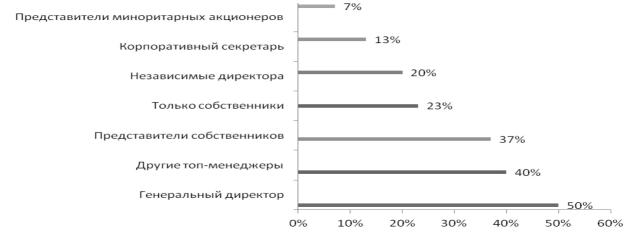


Рисунок 2 - Состав совета директоров в непубличных компаниях в России

Что касается количественных характеристик, то только в секторе «банки и финансы» имеется достаточное количество директоров для полноценного функционирования совета (Рис. 3). [3]

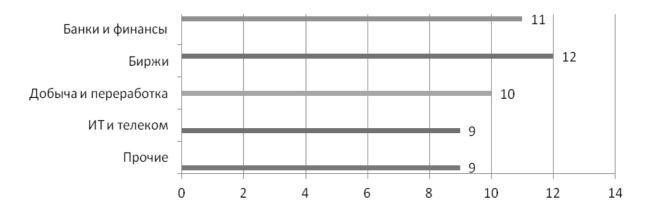


Рисунок 3 - Среднее число директоров

Что касается структуры комитетов в советах директоров компаний, то она стала более разнообразной. В результате анализа структуры советов в 22 ведущих публичных акционерных обществах (Газпром, Роснефть, НОВАТЭК, Башнефть, Лукойл, Сбербанк, ВТБ, Норникель, Уралкалий, МТС, Мегафон, Полюсзолото, НЛМК, Русгидро, Магнит, Русал, Алроса, Северсталь, Фосагро, Интеррао, ФСК ЕС, Э.ОН) комитет по аудиту содержится во всех компаниях, комитет по кадрам и вознаграждениями — в 95% компаний, а комитет по стратегиям создан в 15 компаниях. Кроме того, в зависимости от своей специфики организации образовывают разнообразные комитеты в рамках советов директоров (Таблица 2). [4]

Таблица 2- Комитеты при советах директоров российских компаний

Комитет	Доля компаний с
	соответствующим
	комитетом
По аудиту	100%
По кадрам и вознаграждениям	95%
По стратегии (стратегическому планированию)	68%
По финансам	23%
По рискам	9%
По корпоративному поведению	14%
По охране труда и промышленной безопасности, экологии	18%
По корпоративной социальной ответственности	5%
По инвестициям	9%
По надежности, энергоэффективности и инновациям (Русгидро)	5%
По экспертизе проектов (Башнефть)	5%
Управляющий комитет по новому строительству (Э.ОН)	5%
По надежности (Газпром)	5%
Независимых директоров (МТС)	5%

Заметим, что в непубличных компаниях также получило развитие формирование комитетов в советах директоров, что объясняется стремлением собственников создать систему корпоративного управления в организации. Так комитет по кадрам и вознаграждениям создан в 18% компаний, комитет по стратегии и комитет по аудиту — в 29%. Но в большей части непубличных компаний — в 57% комитеты не созданы. [2]

Проектирование структуры совета директоров с точки зрения его комитетов необходимо осуществлять как с точки зрения требования бирж, так и с точки зрения реальной необходимости компании рассматривать те или иные вопросы более подробно в процессе сессий совета директоров. Работа каждого комитета должна быть реальной и положительно отражаться как на качестве корпоративного управления, так и на инвестиционной привлекательности компании.

Список литературы:

- 1. Исследование практики корпоративного управления в России: сравнительный анализ по итогам 2004-2014 гг. [сайт]. URL: http://rid.ru/wp-content/uploads/2016/05/2015_И-РИД-2004-2014-итог.pdf (дата обращения 5.02.2018)
- 2. Вербицкий В.К. Корпоративное управление в средних российских непубличных компаниях: иное корпоративное управление / В.К. Вербицкий // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2016. №12. С.56-64.
- 3. Ракитин А.А. Зондриков, Е.И. Каменский, А.М. Практика вознаграждения членов совета директоров в России и за рубежом в 2015 году / А.А. Ракитин, Е.И. Зондриков, А.М. Каменский // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2016. -№4. C.58-68.
- 4. Жуков О.А. Практика распределения компетенции комитетов при совете директоров компании / О.А. Жуков // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2015. №4. С.60-67.

К.Н. Арушанян

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ОСОБЕННОСТИ СУБКУЛЬТУРЫ В СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУППЕ

Понятие «культура» многоаспектное, охватывает различные увлечения, интересы людей. Культура — совокупность основных предположений, ценностей, норм и правил поведения, свойственных некоторому обществу. Любая культура конкретизируется в субкультурах, то есть культурах групп. Субкультура молодежи, а именно студенческая — это культура определенной группы, которая живет и действует в определенной социальной среде.

Субкультура — это культура группы людей, со схожими взглядами, мировоззрением, поведением. Их отличительная черта в том, что эти люди скрыты от масс, у них своё мироощущение. Основным критерием наличия и сформированности субкультуры выступает ряд признаков, их может быть и больше, но это самые главные:

- свой способ реализации общих ценностей;
- элементы языка, свойственные данной группе;

- особые каналы межличностной и межгрупповой коммуникации;
- особенности поведения лидеров в системе взаимодействий группы.

Студенческая субкультура, как и любая субкультура, строится на основе национальной культуры, на основе культуры группы. В молодежной среде студенты играют наиболее важную роль. Студенты в процессе своего обучения накапливают опыт, знания, изучают специальность, отрабатывают свои навыки и умения, в конце концов, они начинают говорить на профессиональном языке, используют в речи специальные термины, которые им понятны. Так создаётся профессиональная атмосфера в студенческой группе, в которой все друг друга понимают. Да, это не сразу, на первом, втором курсе будет сложно оперировать терминами своей профессии, но постепенно создаётся благоприятная атмосфера, где все используют специфический язык. [1] У студентов особый язык. Студент, который изучает гуманитарные дисциплины, вряд ли поймёт язык, на котором говорит студент математик, инженер. В повседневной жизни студенты ищут взаимосвязь друг с другом, то, что их объединяет, что позволяет им расширять кругозор, интересы и предпочтения, и используют при этом уникальные языковые символы, которые приняты только в их создавшемся коллективе. Используя специальный язык, молодежь регулярно общается друг с другом, выражая различные эмоциональные переживания.

Неоспоримыми и самыми важными атрибутами в студенческой группе выступают студенческий билет, зачетная книжка, читательский билет, профсоюзный билет и многое другое. У студентов во время зачётной недели, сессии даже существуют приметы. Самыми распространёнными являются:

- 1. Идя на экзамен, нужно положить под пятку в обуви пять рублей.
- 2. В ночь перед экзаменом положить под подушку номера экзаменационных билетов. Проснувшись утром, вытащить, не глядя, один билет. Какой номер билета окажется, тот и будет.
 - 3. Выходя из дома не забыть взять талисман.
- 4. Сколько бы ни было экзаменов, на них нужно приходить в одной и той же одежде, стирать её нельзя (если на первом экзамене получишь плохую отметку одежда несчастливая, смени её).
- 5. Нельзя мыть голову накануне экзамена, иначе забудешь всё, что учил.

Конечно, это не все приметы, в которые верят студенты во время сессии, это только самые распространённые. Но, как показывает статистика и исследования, более 70 % студентов верят в часть из них. Студенческая субкультура имеет большое преимущество – эта культура стремится быть в объединении с общей культурой, вносит что-то новое и достаточно полезное обществу. Это взаимодействие способствует формированию новых идей, Благодаря студенческим движениям сформировались многие ПО юмористическому, музыкальному, юридическому, группы научному направлениям. Также, студенты экономическому, участвуют в общественной жизни университета, занимаются волонтёрством,

благотворительностью, что способствует решению актуальных проблем общества, которые не решаются на уровне местной власти.

Как можно заметить, студенчество является не только источником пополнения квалифицированных специалистов, интеллигентов, но и само составляет довольно многочисленную, интегрированную и важную социальную группу. К числу отличительных особенностей студенчества следует отнести социальный престиж, так как студенты достаточно обученная, грамотная, активная часть молодежи, а это способствует выдвижению его в число передовых групп молодежи. Одним из важнейших и основополагающих критериев студенческой субкультуры является обучение в том или ином вузе. Во всех университетах существует своя студенческая культура, со своими ценностями, историями, героями. [2]

Студенческая субкультура является преходящим явлением в жизни молодежи, возникает на определённых этапах её жизни, но многие ценности, сформированные в рамках данной культуры, определяют смысл жизни, цели, гражданскую позицию бывших студентов всю их дальнейшую жизнь. Студенческая субкультура обуславливает процесс взросления молодых людей: они оказываются в круге ценностей, традиций, обычаев и норм, характерных для того или иного учебного заведения, вследствие чего происходит их социализация. В целом, студенческая субкультура является важнейшим элементом формирования личности молодого человека, его основных поведенческих норм и моделей. Эта субкультура, в том числе, формирует активную жизненную позицию у студентов, которая в свою очередь, предполагает неравнодушное отношение к действительности, постоянное стремление сделать жизнь лучше через общественные и благотворительные движения, тем самым, формируя гражданина и патриота своей организации и страны в целом.

Список литературы:

- 1. Актуальные проблемы молодежной субкультуры: Сб. статей. / Под общей редакцией О.В. Красновой. М.: Издательство Московского психолого-социального института, 2008.
- 2. Левикова С.И. Молодежная культура / С.И. Левикова. 3-е изд. М.: Вузовская книга, 2007.

А.И. Аубекирова

магистрант 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ТРУДОВОЙ ОППОРТУНИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ

Многочисленные дискуссии о том, какой вклад оппортунистическое (т.е. направленное исключительно на получение собственной выгоды и улучшение своего положения, подчас за счет ухудшения положения других) поведение работников вносит в производительность экономики оказываются продолжением дискуссии о влиянии тех или иных процессов на производительность труда. Рост объема производства ряда отраслей

народного хозяйства невозможен без повышение эффективности отдельно взятых предприятий. В свою очередь, конкурентоспособность и успешность предприятия зависят от целого ряда качеств занятых на них работников, от их профессиональной квалификации, а также мотивации и добросовестного отношения к выполняемой работе. В процессе трудовой интеракции (взаимодействия и взаимного влияния) неизбежно возникновение некоторых специфических проблем, связанных с пространственной локализацией и физической синхронной коммуникацией работников, а также с самой организацией процесса трудовой активности.

Одной из наиболее значимых эманаций (проявлений) транзакционных издержек предприятия выступает трудовой оппортунизм. Впервые термин «оппортунизм» (франц. – opportunisme, от лат. opportunus), что переводится как «удобный, выгодный», был использован Оливером Уильямсоном в 1996 году и звучал так: «Оппортунизм – преследование личных интересов с использованием коварства (т.е. обмана) <...>». [1] В современных сферах научного знания данное понятие получило широкое распространение и имеет спектр толкований, как: преднамеренное таких воздействие, базирующееся на использовании информационного превосходства и направленное на достижение личных целей в ущерб другим участникам отношений или стремление одной стороны изменить условия договоренности, как только другая сторона взяла на себя обязательства и др. [2]

Несмотря на различные трактовки данного термина, следует подчеркнуть, что широкое его использование в рамках экономической отождествлять следует c некоторым переосмыслением экономической теорией предпосылки о симметричной информированности всех субъектов рынка. Определения понятия «рынок», выдвинутые Адамом Смитом и, затем, Альфредом Маршалом, в которых значительное место уделяется факту хорошей осведомленности субъектов о делах друг друга, безусловно, имело место во времена жизни этих уважаемых экономистов. Однако за прошедшие столетия ситуация поменялась, развитие технологий и усложнение экономических процессов информационную обеспеченность субъектов рынка асимметрии. Признание этих несовершенств в купе с преследованием эгоистических интересов предположить возможность появления оппортунистического позволило поведения.

Ложь, мошенничество и воровство — это самые грубые формы проявления оппортунизма, но в реальности проблема гораздо шире. Выявляют два вида оппортунистического поведения: первый основан на использовании разницы информации, второй на зависимости одной стороны договора от другой при равном объеме информации. Для нашей страны характерен оппортунизм второго вида, так как законодательство Российской Федерации нацелено на защиту работников от некорректного поведения компаний. Таким образом, для того, чтобы расторгнуть договор с

работником, компания должна предъявить очень веские причины, что не всегда представляется возможным. При этом работник может отлынивать от исполнения своих трудовых обязательств, которые, в силу своей специфики, не могут быть прописаны достаточно четко. Также возможна ситуация информационного преимущества работника перед работодателем в случае, если невозможно непосредственное наблюдение за трудовым процессом, что делает почти невозможным определить связь между вкладом, результатом и вознаграждением.

Можно выделить следующие наиболее распространенные проявления оппортунизма: воровство, нерациональное использование ресурсов компании, сокрытие сведений о реальном положении фирмы на рынке, работу с низкой отдачей, заключение фиктивных сделок, передачу инсайдерской информации конкурентам и т.д. [3]

Еще одной формой проявления оппортунизма выступает отчуждение труда. Данный феномен может проявляться в виде использования рабочего времени для решения своих личных вопросов - внережимные «перекусы», разговоры по телефону, использование интернета в личных целях и т.п. В результате подобных действий качество выполняемой ухудшается. Риск отчуждения труда повышается в случае фиксированной оплаты труда, что демотивирует работника, ведь вознаграждение не имеет корреляции с результатом деятельности. Способом борьбы с подобным оппортунизмом может послужить использование сдельной оплаты труда. Если же это не представляется возможным, то может быть использована система поощрений и штрафов по результатам трудовой деятельности. Еще один прогрессивный метод борьбы с трудовым оппортунизмом – создание здоровой конкуренции в рабочем коллективе. Примеры поощрения других работников за достигнутые результаты могут стать позитивным подкреплением и мощным специалистов стимулом других выполнять свои обязанности ДЛЯ высокопродуктивно.

Подводя итоги, следует отметить, что проблема трудового оппортунизма не является чем-то отдельным и обособленным. Она неразрывно связана с проблемой повышения производительности труда и роста объемов производства. Общее оздоровление рабочего климата в рамках коллектива, адекватный контроль со стороны руководства, внедрение эффективной системы стимулирования персонала позволят в значительной мере решить вопрос повышения производительности труда.

Список литературы:

- 1. Иванова Н. С. Конкурентная стратегия компании // Проблемы современной науки и образования, 2015. № 2 (42). С. 99-101.
- 2. Словарь по управлению персоналом. [Электронный ресурс]. URL: http://psyfactor.org/personal0.htm/ (Дата обращения: 20.02.2018).
- 3. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации / О. Ульямсон // Уроки организации бизнеса / Под ред. А.А. Демина, В.С. Катькало. СПб.: Лениздат, 1994. С. 51-61.

НОВАЯ МЕТОДИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Одной из актуальных задач руководства предприятия, особенно в рыночных условиях функционирования, является рациональное использование имеющихся трудовых ресурсов. В литературе часто рассматривается вопрос о повышении мотивации работников предприятия, стимулирования их с использованием различных методик.

Стимулирование труда должен представлять собой некий инструмент управления мотивацией человека, при этом положительный экономический эффект должен наблюдаться как со стороны работника, через удовлетворение его потребностей, так и со стороны работодателя через показатели производительности труда.

При построении качественной системы стимулирования особое внимание необходимо уделять эффективности действия стимула. Для этого важно соблюдать выведенные наукой и практикой управления принципы:

- доступность. Каждый стимул должен быть доступен для всех работников. Условия стимулирования должны быть понятными;
- ощутимость. Различные стимулы по-разному влияют на разных людей, и данный принцип необходимо учитывать при определении нижнего порога стимула;
- постепенность. Экономические стимулы подвержены постоянной коррекции;
- минимизация разрыва между результатами труда и его оплатой. Одномоментность действия стимула замечена давно;
- сочетание денежных, административных и социально-психологических видов стимулирования. По своей природе все эти виды эффективны и действенны. Все зависит от места, времени и субъекта воздействия этих стимулов;
- сочетание стимулов и антистимулов. Под последними понимаются, прежде всего, административные воздействия на работника, представляющие собой определенные формы допустимого насилия, как, например, выговор, угроза увольнения за невыполнение трудовых обязательств. Установлено, что «отрицательная мотивация» способна в определенных случаях действовать как мобилизующий фактор активности.

Изучив различные классификационные признаки стимулирования труда работников, можно представить их в общем виде:

- 1. материальное стимулирование: денежное и неденежное; [1]
- 2. моральное стимулирование: материальное и психологическое;
- 3. социальное;
- 4. административное:
- 5. гендерное;
- 6. функциональьное.

Мировой опыт показывает, что формы морального поощрения нуждаются в постоянном совершенствовании с тем, чтобы не стать обыденным явлением и не обесцениться. Материальные и моральные стимулы не исключают, а дополняют друг друга. Залогом успеха и эффективности такого сочетания должны быть правильные формы их взаимодействия, а это возможно, если все хозяйственные вопросы будут решаться с позиций интересов общества, коллектива и личности. В настоящее время, когда помимо того, что изменяются методики стимулирования труда на предприятиях, происходит изменение самих форм предприятий, помимо всех «классических» предприятий, появляются виртуальные формы взаимодействия работников и работодателей. В таком случае методика должна отражать все особенности виртуального взаимодействия.

Зачастую на предприятиях в качестве стимулирования труда используется методика, основанная на материальном поощрении. Согласно статистики, по опрошенным работникам и руководителям коммерческих и некоммерческих фирм, 80 % предприятий используют такую методику. В современных условиях, предлагается более тщательно изучать потребности и желания своих например, работающие инвалиды работников. Так, фирме, предпочитать нематериальное стимулирование труда. В виду дороговизны лекарств и процедур обследования в системе здравоохранения им важнее и нужнее возможность бесплатной медицинской помощи, оказание услуг по реабилитации, медицинская страховка дополнительного обслуживания и т.д. Зачастую материальное стимулирование в счет оплаты труда не дает возможность пройти обследование в полном размере. Работники, имеющие детей, могут быть заинтересованы в материальном стимулировании труда, однако и могут иметь потребности в нематериальном поощрении, за счет путевки в лагерь для своего ребенка, оплату медикаментов, при болезни ребенка, оплаты спортивной секции и т.д. Для виртуальных работников возможна полная или частичная оплата счетов телефонной связи и интернет, приобретение дорогостоящего оборудования и т.д. Так же следует и осторожно отнестись к людям предпенсионного или пенсионного возрастов - выявить основные рычаги стимулирования у них, с целью повышения их мотивации и производительности. Описанная частично методика стимулирования труда различных работников на предприятии, может трансформироваться зависимости от сферы и отрасли предприятий, направлений деятельности.

Таким образом, современные условия развития экономики диктуют новые условия стимулирования работников. Разрабатываемая новая методика стимулирования работников основывается на индивидуальном подходе к работнику, учете всех его потребностей, образа жизни, психологии поведения. Данная методика позволит использовать трудовые ресурсы, грамотно мотивируя их, более рационально.

Список литературы:

1. Лобцова О.В. Управление стимулированием труда гражданских служащих исполнительных органов государственной власти Читинской области [Сайт]. URL: http://dislib.ru/sotsiologiya/14709-1-upravlenie-stimulirovaniem-truda-grazhdanskih-sluzhaschih-ispolnitelnih-organov-gosudarstvennoy-vlasti-chitinskoy-oblasti.php (дата обращения: 9.03.2018).

СУЩНОСТЬ КОНТРОЛЛИНГА КАК ЭЛЕМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Актуальность исследования обусловлена необходимостью построения системы управления российскими компаниями, обеспечивающей их адаптацию к турбулентной внешней среде, более глубокое обоснование стратегии развитии и взаимосвязь с тактикой, операционную эффективность. Все эти проблемы решаются с внедрением системы контроллинга.

Цель статьи – систематизировать различные точки зрения на содержание категории «контроллинг», показать его преимущества для управления предприятием и проблемы, свойственные российским компаниям при внедрении элементов контроллинга.

В переводе с английского слово controlling означает руководство, регулирование, управление, контроль. Усложнение системы рыночных отношений обусловило возникновение и развитие контроллинга как элемента процесса управления.

В связи с постоянным изменением рыночной среды у руководителей организаций возникает необходимость пересмотра всей системы управления предприятием, изучение новых подходов и эффективных механизмов управления. Одним из которых является контроллинг.

Основной причиной внедрения системы контроллинга в теорию и практику управления предприятием является необходимость переориентации приоритетов хозяйственной деятельности в соответствии с объективными условиями развития бизнеса в рыночной экономике.

В начале 90-х гг. XX века в нашей стране окончательно закрепились рыночные принципы хозяйствования. Именно в это время начал проявляться интерес к контроллингу, прежде всего, со стороны банков. В дальнейшем все больший интерес к контроллингу стали проявлять и другие предприятия.

Необходимо отметить, что истоки российской теории и практики контроллинга лежат в области западных научных школ, что обуславливает особый характер освоения и внедрения контроллинга.

Множественность определений экономической категории «контроллинг» связана с принадлежностью авторов контроллинговых концепций к различным научным школам. [1]

Выделяют несколько школ, основными из которых являются: немецкая и американская школы. В Германии исследования касались научного обоснования принципов и методов контроллинга, а в США и некоторых европейских странах больше внимания уделялось его инструментам и практическому использованию в различных ситуациях.

Итак, можно выделить следующие концепции контроллинга:

Первая концепция представляет контроллинг как набор организационных мероприятий по совершенствованию трудового процесса в управленческом учете. Особенностью данного подхода является ориентация на управление

затратами с использованием информационных технологий.

Сторонники этой концепции являются последователями немецкой научной школы, наиболее известными представителями которой являются Р. Манн, Э. Майер и Фольмут Х. В литературе в основном рассматривается первая концепция контроллинга, которая по сути охватывает системы управления затратами и бюджетирования. [1]

Вторая концепция немецких экономистов подходит к рассмотрению контроллинга как информационно - аналитической системы. Сторонники этого подхода определяют контроллинг как «информационно - аналитическое обеспечение процесса принятия управленческих решений на основе сбора, обработки и анализа информации, используемой в процессе планирования, контроля и регулирования стратегических показателей деятельности». [2]

Третья концепция рассматривает контроллинг через призму двух функций: планирования и контроля. Ее разработчиком является Д. Хан, представитель немецкой контроллинговой школы, важнейшим направлением исследования в которой являлся внутриорганизационный учет.

Четвертая концепция затрагивает координирующую функцию контроллинга. Куппер Х.Ю., Зунд А., Шмидт А. считали необходимым координировать планирование и контроль. Они распространяют результаты исследования технических систем на особенности предметной области организационно - управленческих систем.

Пятая концепция посвящена формированию стратегического контроллинга на основе принципов системного подхода. [3]

Для России термин «контроллинг» достаточно новый. В связи с чем, многие российские экономисты поспешно ставили знак равенства между контроллингом и контролем. Именно по этой причине часто можно было слышать заявления, о том, что «западный термин «контроллинг» не привносит ничего нового для экономической мысли в России». [4]

Как указывает А.Е. Боброва: «контроллинг — это ориентированная на долгосрочное и эффективное развитие система информационно-аналитической, методической и инструментальной поддержки руководства предприятия по достижению поставленных целей, обеспечивающая реализацию цикла управления по всем функциональным сферам и процессам посредством измерения ресурсов и результатов деятельности. [5]

При этом некоторые авторы считают, что процесс внедрения конроллинга достаточно сложный и длительный, поэтому состоит из достаточно большого количества этапов. Этапы внедрения - это взаимосвязанные действия, которые осуществляются в определенной последовательности с целью успешного формирования и внедрения системы контроллинга на предприятии.

Так, например, Л.В.Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина выделяют следующие этапы при внедрении данной системы [6]: характеристика существующей информационной системы предприятия, определение требований к необходимой информации, разработка системы, обеспечивающей персонал необходимой информацией, разработка системы управленческой отчетности, разработка системы внутреннего анализа на предприятии, разработка системы планирования на предприятии.

В свою очередь, анализируя процесс внедрения системы контроллинга, Т.Г. Шешуков и Е.Л.Гуляева, определили следующую последовательность: поиск существующих элементов контроллинга на предприятии, поиск проблем в части анализа и расчета эффективности контроллинга, создание рабочей группы, решение выявленных проблем в соответствие с требованиями систем контроллинга. [7]

В настоящее время отечественные промышленные предприятия уже имеют определенный опыт организации и использования системы контроллинга в своей деятельности, которая позволяет оптимизировать внутренние производственные, финансово-экономические, сбытовые и другие процессы. Как показало обобщение современных управленческих практик, используется система сбалансированных показателей, сценарный подход для обоснования стратегии развития компаний, формируется новая финансовая структура предприятий с выделением центров финансовой ответственности (ЦФО), внедряется система управленческого учета, бюджетирования и т.д. Все это свидетельствует, что многие предприятия, особенно крупные используют в практике управления концептуальные элементы контроллинга.

Тем не менее, внедрение контроллинга в практику управления российскими предприятиями требует решения комплекса организационных, методических, управленческих задач.

Итак, на основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Под контроллингом следует понимать систему информационно-аналитического обеспечения, координации, контроля и оптимизации деятельности всех элементов системы управления предприятием, направленную на обеспечение соответствия потенциала предприятия стратегическим целям компании в условиях непрерывно меняющейся среды предприятия. Внедрение контроллинга в практику управления конкретным предприятием требует разработки четкого алгоритма данного процесса, перестройки организационно-управленческой структуры, системы учета и т.д. Кроме того, следует учитывать специфические условия функционирования предприятия.

Список литературы

- 1. Бизнес контроллинг: учебное пособие / О. Буреш, Л. Гербеева, Н. Чигрова, Л. Солдатова Оренбург: ОГУ, 2013. 146 с.
- 2. Левкин, Г.Г. Контроллинг и управление логистическими рисками/ Г.Г. Левкин. М.-Берлин: Директ Медиа, 2015. 58 с.
- 3. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления. М.: Финансы и статистика, 1993. 208 с.
- 4. Александрова А.В. Инструментарий контроллинга в системе непрерывных улучшений / Сборник научных трудов IV международного конгресса по контроллингу «Контроллинг на малых и средних предприятиях». Прага-Москва, 2014. С. 11–14.
- 5. Боброва Е.А. Учетные аспекты функционирования предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности в 2013 году / Е.А. Боброва, Н.А. Илюхина, Т.В. Федорова // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. 2013. № 3. С. 97–107.
 - 6. Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А. Контроллинг. М.: Дело и Сервис, 2003. 192 с.
- 7. Шешукова Т.Г., Гуляева Е.Л. Теория и практика контроллинга. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. 176 с.

МЕТОДЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОПРОТИВЛЕНИЯ РАБОТНИКОВ ИЗМЕНЕНИЯМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Организация как живой организм постоянно изменяется под влиянием различных факторов внешней и внутренней среды, что проявляется в ее реструктуризации, новых моделях поведения сотрудников, развитии организационной культуры. Однако, в большинстве случаев первая реакция персонала на нововведения негативная, что является одной из основных проблем управления современной компанией. Менеджеры сталкиваются с тем, что сотрудники саботируют управленческие решения, подвергают их критике, выражают непонимание и недовольство, ищут повод изменить ситуацию. Как результат, организационные процессы замедляются, темпы развития и модернизации снижаются, нарастает конфликтность и неуправляемость.

Можно выделить несколько основных причин сопротивления работников изменениям:

- естественная настороженность человека в отношении новых обстоятельств, обусловленная невозможностью прогнозирования развития событий и сомнениями в способности адаптироваться к новым условиям,
- отсутствие полной информации о целях и методах изменений, задач и ответственности сотрудника в процессе реализации нововведений,
- отсутствие мотивации к активному участию и повышению эффективности внедрения изменений.

Современные исследователи выделяют следующие формы сопротивлений изменениям:

- акции протеста, которые могут быть вызваны, например, массовым сокращением персонала. Не понимая, почему руководство применяет такие драконовские меры, работники возмущены тем, как у них на глазах увольняют сослуживцев, с которыми они совместно проработали длительный период времени. Мотивом является страх потери своей работы. Такие массовые волнения сотрудников лучше предупредить, чем преодолевать их потом ценой огромных усилий. Особенно часто люди начинают паниковать, если не владеют всей информацией о текущей ситуации и прогнозах на будущее;
- внутренние конфликты происходят по многим причинам. Одной из них является реструктуризация компании, в результате которой может измениться количество уровней управленческой вертикали, статус ряда руководящих сотрудников или отделов. Это также приводит к конфликтам, иногда между целыми подразделениями. Инициаторами внутренних конфликтов, как правило, становятся руководители отделов;
- бойкотирование нововведений. Зачастую в российских компаниях из-за боязни проявления инициативы или недоверия к «верхам» работники оказывают молчаливое, но очень упорное сопротивление изменениям;
 - «итальянская забастовка» это форма протеста, при которой сотрудники

следуют новым правилам, но лишь формально, так как не видят смысла в проводимых реформах. В результате эффективность их деятельности сильно снижается. [1]

В условиях кризиса поведение персонала особенно подвержено внешним воздействиям и становится особенно агрессивным, так как специалисты не только боятся потерять свою работу, но и испытывают волнение за свои семьи, которые также находятся в стрессовой ситуации. Молодые специалисты начинают искать новые возможности для трудоустройства, сотрудники с большим опытом становятся пассивны и не инициативны, у них пропадает мотивация к качественному выполнению задач.

В данной ситуации одной из ключевых задач управляющего звена компании является выяснение причин сопротивления работников изменениям. Теорией и практикой менеджмента разработано множество методов анализа поведения персонала:

- 1. наблюдение,
- 2. проведение опросов,
- 3. психологическая диагностика,
- 4. диагностика конфликтов,
- 5. другое.

Каждый из методов позволяет определить разные аспекты поведения персонала, а также диагностировать причины сопротивлений нововведениям.

Выявление причин сопротивлений — это большая аналитическая работа. Как правило, в процессе исследования становится очевидным, что назрел целый комплекс проблем, которые необходимо срочно решить.

В качестве основных рекомендаций по изменению поведения сотрудников и устранению их сопротивлений изменениям целесообразно применять следующее:

- максимально подробно информировать их о деятельности компании, ее планах, причинах изменений, процедурах их реализации. Именно предоставление информации успокаивает персонал и снижает уровень тревожности, а также дает возможность увидеть положительные перспективы внедрения инноваций;
- обозначить роль, функции и ответственность каждого в процессе реализации нововведений. Именно данный аспект формирует у специалиста понимание своих задач и возможности проявления своего профессионализма, стимулирует его исполнительность и инновационность;
- определить мотивацию каждого специалиста, участвующего во внедрении инноваций, выделить выгоды и преференции, которые он получит, если проект будет реализован успешно. При понимании формы и объема вознаграждения чаще всего сотрудники быстро принимают решение к участию в процессе или отказу от него. Тогда руководителю остается только оценить соответствие ожиданий сотрудников относительно вознаграждения за выполненную работу.

Таким образом, сопротивление персонала изменениям в организации - это часто встречающийся процесс, которым нужно и можно управлять, так как от

этого зависит прогрессивность и стрессоустойчивость компании. Решение данной задачи возлагается на менеджеров, которые должны знать основы методологии управления процессом внедрения изменений и чувствовать и понимать особенности каждой ситуации. Только так можно добиться успеха и стимулировать персонал к дружной и эффективной работе.

Список литературы:

1. Левяков О. Сопротивление персонала изменениям. [Электронный ресурс]. URL: https://www.src-master.ru/article25961.html (Дата обращения: 11.03.2018 г.)

Р.Г. Зубаилова

магистрант 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

СОВРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы мотивации персонала актуальны для любой организации вне зависимости от масштабов ее деятельности, профиля и формата работы. Там где работают люди, непременно возникает задача их мотивации к достижению определенных показателей, выполнению своего функционала максимально эффективно.

Мотивация — непрерывный и циклический процесс, поскольку потребности всегда есть, то человек стремится их удовлетворить. В случае если деятельность, направленная на удовлетворение определенных потребностей, дала положительный результат, человек будет пытаться не только повторить эту ситуацию, но и удовлетворить другие потребности, в частности потребности высшего уровня. Неудача побуждает человека к попытке снова удовлетворить эту потребность. Для этого нужно приложить больше усилий, работать усерднее. Если человек не изменит свое трудовое поведение, то не получит вознаграждения, на которое рассчитывает и останется разочарованным.

Положительными характеристиками персонала как ресурса труда являются способность к постоянному самосовершенствованию и развитию, формированию новых навыков и умений. Уникальность каждого человека создает неповторимую организационную культуру, возможность длительных партнерских отношений организации и работника на почве общих интересов. [1]

За последние десятилетия работодатели и менеджеры разных уровней существенно пересмотрели свое отношение к персоналу, его роли в обеспечении устойчивого развития. Сформировалось понимание того, что персонал организации является ее основным ресурсом. Поэтому не является преувеличением вывод, что в сфере бизнеса утверждается философия, согласно которой человек — это главный ресурс и величайшая ценность. Восприятие и распространение этой философии должно сохраниться и в будущем. Именно в связи с этим современные организации, планируя стратегию развития, особенно тщательно продумывают кадровую стратегию и кадровую политику с учетом новых требований к мотивации персонала и потенциала компании в

данном направлении. Особой частью кадровой стратегии является разработка мотивационных схем для разных категорий специалистов, а также формирование системы управления мотивацией с возможностью ее изменения. Дело в том, что мотивация не является постоянной и неизменной.

Содержание, методики расчета, объем вознаграждений и преференций в мотивационных схемах могут меняться под влиянием разнообразных факторов:

- влияние новых тенденций рынка труда, спроса на определенные специальности формируют основу для повышения оплаты труда определенных категорий работников (например, текущий спрос на инженеров в сфере промышленного производства и ЖКХ обусловил повышение оплаты труда этих специалистов),
- изменение законодательства и принятие новых нормативов минимальной оплаты труда, тарифных сеток для определенных категорий специалистов и работников разных отраслей экономики,
- строительство новых предприятий, заводов, промышленных комплексов, инфраструктурных объектов на определенной территории, что стимулирует спрос на рабочую силу, а также изменяет мотивацию специалистов,
- демографические особенности региона, динамика изменения численности трудоспособного населения, уровня миграции также оказывают значительное влияние на мотивационные основы персонала организаций,
- развитие технологий и появление возможности у предприятий к установке современного оборудования, заменяющего труд человека, приводит к тому, что невостребованных работников увольняют, и в то же время, повышают оплату труда специалистам, которые могут обслуживать новое оборудование,
- изменение ресурсного потенциала предприятия, появление или отсутствие возможности к изменению объема вознаграждений, предоставлению немонетарных преференций, в результате чего у персонала появляется понимание новых перспектив развития и удовлетворения своих потребностей,
- развитие организации и создание новые структурных подразделений, совершенствование организации труда, внедрение инноваций в производственный и управленческий процессы, вызывающие необходимость изменения уровня и структуры мотивации персонала,
- инициативность персонала в обоснованном обозначении своих требований и пожеланий относительно применения мотивационных схем и объемов вознаграждений. [2]

Все вышеперечисленные факторы, так или иначе, оказывают свое воздействие на современную организацию и определяют необходимость модернизации мотивации персонала.

Таким образом, можно сделать некоторые выводы относительно значимости мотивации в современной компании и необходимости разработки новых схем мотивации:

- мотивация это неотъемлемый атрибут эффективного развития компании, определяющий ее потенциал, это одна из основных функций управления персоналом,
 - развитие системы мотивации находится под постоянным воздействием

различных внешних и внутренних факторов, которые способствуют ее адаптации и развитию,

- одним из основных аспектов эффективности системы мотивации является ее гибкость и способность модернизироваться под воздействием широкого спектра внешних и внутренних факторов.

Список литературы:

- 1. Галимова И.И., Худайбергенов Т.Х. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала // Инновационная наука. 2017. №9. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-i-stimulirovanie-trudovoy-deyatelnosti-personala (дата обращения: 15.03.2018).
- 2. Свиридова Т.А., Вобликова А.С. Мотивация персонала как важнейший фактор повышения конкурентоспособности организации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 2. С. 536–540.

В.П. Марков, И.И. Севостьянова студенты 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ФАКТОРЫ УСПЕХА СТАРТАПА: ИДЕЯ ИЛИ КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ?

Любая компания создается для того, чтобы достичь определенной цели и для этого она старается удовлетворить всевозможные потребности потенциальных клиентов. Однако иногда возникают ситуации, когда не существует способа удовлетворить какую-то потребность, например, если она появилась стихийно под влиянием маркетинговых компаний. В таком случае необходим кардинально новый продукт, отличный от всего, что представлено в данный момент на рынке.

Компания, создающая инновационный продукт в условиях неопределенности, но при этом с высокой вероятностью роста, в случае успеха может считаться стартапом. Такие организации достаточно сильно отличаются своей моделью управления от стандартных компаний. В данной работе мы постараемся определить, что является наиболее важной составляющей успеха стартапа — процесс командообразования или идея.

Основными особенностями стартапов являются то, что они лишены бюрократии, а небольшой коллектив сконцентрирован на достижении одной или нескольких целей. Эти особенности влияют на внутреннее устройство компании: сотрудники хорошо знают друг друга, каждый член команды заинтересован в достижении цели организации, более того, он постепенно начинает воспринимать ее в качестве личностной цели. Все сотрудники осведомлены, чем занимается компания "от и до": текущие проекты, дальнейшие задачи, актуальные проблемы и т. д. Сотрудники не боятся брать на себя ответственность за выполнение определённых задач и являются высококвалифицированными специалистами в своей сфере.

На первый взгляд очевидным кажется, что какая бы ни была команда, без идеи, служащей стержнем любого стартапа, ее сплоченность, стремление к общей цели не принесут никакой пользы, так как не будет задано единого

направления деятельности. Логично предположить, что для достижения определенного успеха достаточно поселить в умах потребителей мысль о том, что они не смогут жить без определенного товара или услуги. Идея для бизнеса, для продукта, для стартапа должна обладать "высоким потенциалом финансовой успешности". Бизнес идеи-гипотезы возникают постоянно, однако 80% из них становятся нежизнеспособными уже в течение первого года.

Поэтому был выведен "критерий принадлежности к идеям с высоким потенциалом финансовой успешности" – принцип, на соответствие которому проверяется любая новая идея: успех у идеи будет только тогда, когда можешь реализовать eë. [1]В данном критерии продать ни слова быть командообразовании, тэжом стоит расходовать не ограниченные материальные ресурсы и создавать условия, в которых коллектив стал бы единым организмом, ведь главное, создать инновационный продукт. Однако многие стартапы, которые впоследствии преобразовывались в крупные компании, отмечают острую необходимость в процессе командообразования.

Данный процесс в стартапе сильно отличается от любой другой компании классического типа. Согласно эмпирическим исследованиям он проходит в три этапа:

- 1. Формирование навыков командной работы;
- 2. Формирование командного духа;
- 3. Формирование команды.

Формирование навыков командной работы подразумевает следующее: умения согласовывать личные стремления с интересами компании и находить консенсус, так как в компании небольшого масштаба упор делается не на количество сотрудников, а на качество их работы. Рассмотрим в качестве примера популярный корпоративный мессенджер Slack: целью стартапа являлось повышение продуктивности организаций за счет внедрения способа гибкой коммуникации между всей командой. [2] Компания сразу же при трудоустройстве требует от своих сотрудников таких качеств, как вежливость, толерантность, стремление солидарность, К самосовершенствованию, трудолюбие. [3] Организация не пытается воспитать собственноручно, а лишь создает условия для их проявления и развития. На пример, каждые выходные компания устраивает бесплатные совместные ланчи и завтраки, чтобы сотрудники имели возможность ближе познакомиться и поддерживать контакты в неформальной обстановке.

При формировании командного духа происходит первичное мотивирование сотрудников на решение приоритетных задач, получение опыта высокоэффективных совместных действий. Slack также выплачивает 2000\$ долларов для профессионального развития каждому сотруднику. [3] Постепенно сотрудники начинают отождествлять цель компании и личностные цели, организация поддерживает данный процесс за счет различных материальных и нематериальных способов мотивирования. Даже если сотрудники поначалу не полностью или вообще не разделяли взгляды компании, то со временем идея начинает их сплачивает за счет подобных мотиваторов.

Но даже если идея разделяется не совсем полностью всеми членами

команды - это наоборот даже к лучшему, т.к. позволяет увидеть все плюсы и минусы проекта, местами улучшить его.

Команда стартапа может быть оптимизирована, в этом заключается третий этап: оптимизация и повышение эффективности. Следовательно, менеджеру необходимо регулярно следить за текущим состоянием команды, оптимизировать ее организацию. Slack фокусируется не только на том, чтобы сделать свой продукт стоящим: все составляющие, которые его окружают, также должны быть безупречными, в том числе и команда. Достижению конечных целей данного этапа способствует проведение регулярных корпоративных мероприятий, ІТ-конференций, хакатонов, направленных на улучшение взаимоотношений между сотрудниками компании. [3] Рационально распределить задачи таким образом, чтобы они охватывали сильные стороны каждого из сотрудников.

Максимальная осведомленность каждого сотрудника в делах всей компании позволяет достичь её высокой гибкости: каждый сотрудник может предложить изменения работы к компании, которые могут произвести положительный эффект. Такая практика действует в случае, если члены команды ощущают равенство друг с другом. В этом случае они могут открыто высказывать идеи друг другу, что позволит увидеть их положительные и отрицательные стороны, уменьшив число последних.

Несомненно, идея Slack отвечала критерию "принадлежности к идеям с высоким потенциалом финансовой успешности", так как представляла собой более удобную альтернативу корпоративной почте; разработчики выбрали очень удачное время, чтобы заняться инструментом корпоративного общения, способного компенсировать многие недостатки почтовых сервисов. Однако своим процветанием компания обязана не только удачной подаче идеи, но и следованию принципу: поддержание сплоченности команды на высоком уровне и соответствие продукта, над которым работает компания, профессиональным интересам специалиста. [2]

Анализ выбранного стартапа показал, что команда и идея являются основными и неразделимыми факторами успеха инновационной компании. Нерационально в стартапе ставить в приоритет лишь одну из этих двух составляющих, иначе либо сплоченная команда не будет иметь направления, либо реализовывать блестящую идею возьмутся печально известные "лебедь, рак и щука" (Рис. 1).

What about succesfull startup?



...And big factory company

Рисунок 1 - Успешные стартапы и промышленные предприятия

В первом ряду на рисунке представлены компании, которые были стартапами или являются ими на данный момент (Dropbox, Slack, SpaceX, Ethereum, OpenAI). Деятельность этих компаний опиралась на небольшую группу единомышленников, которые следовали за своей целью. Компании нижнего ряда тоже добились хорошего финансового уровня и заняли принципиально нишу создали рынке, но не Эти компании продуктов. пытались вести интенсивный процесс не командообразования. такой необходимостью что не является промышленных компаниях.

Опираясь на вышеизложенное, можно заключить, что идея и команда стартапа являются ключевыми факторами, обеспечивающими успешность организации, возможность ее преобразования в крупную компанию в дальнейшем, которая продолжит заниматься инновациями в будущем.

Список литературы:

- 1. Стартап: «Идея», «Реализация», «Продажи»... [Электронный ресурс] URL: https://habrahabr.ru/company/sketchbuilder/blog/240337/ (дата обращения 06.04.18)
- 2. Электронная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс] URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Slack (дата обращения 28.03.18)
- 3. Официальная страница компании Slack [Электронный ресурс] URL: https://slack.com/ (дата обращения 07.04.18)

Д.Д. Попова

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ

Участие России в международной интеграции усиливается день ото дня. Внешнеторговая деятельности приобретает всё большее значение, как для всей экономики, так и для экономики отдельного предприятия. Рост объемов внешнеторгового оборота обеспечивается, в первую очередь, за счет ускоренного роста объемов экспорта продукции предприятий. Экспортная деятельность играет весомую роль для экономики, а вместе с ней увеличивается важность экспортной политики, ее формирования и перспективы развития.

Экспортная политика подразумевает мероприятия, нацеленные на максимальное наращивание конкурентоспособного экспорта товаров и услуг, а также предполагает разработку стратегии и принципов деятельности определение предприятия внешнем рынке, темпов обновления экспортной качества, продукции, цен уровня гарантий сервисного обслуживания, а также формирование экспортного ассортимента товара.

Формирование экспортной стратегии предприятий должно осуществляться

в следующем порядке и представляет собой общую модель формирования экспортной политики, которая подходит для любого предприятия:

- 1. Определение емкости зарубежных рынков;
- 2. Прогнозирование потребностей потребителей;
- 3. Анализ и прогнозирование деятельности конкурентов;
- 4. Разработка общей экспортной стратегии предприятия;
- 5. Разработка частных экспортных стратегий по региональным рынкам и продуктам;
 - 6. Обоснование периода планирования;
 - 7. Определение ресурсов;
 - 8. Выбор приоритета по затратам;
 - 9. Оценка эффективности стратегии.

Помимо общей стратегии формирования экспортной политики выделяют частные, которые разрабатываются для конкретных сегментов зарубежных рынков. В настоящее время наиболее перспективными видами экспортной которые успешно реализуются территории политики, на следующие: политика сегментации, являются инновационная политика, диверсификации, интернационализации, политика политика кооперации.

Формирование и управление экспортным ассортиментом товара является важнейшей составляющей экспортной политики предприятия. Экспортный товар должен обладать свойствами "рыночной новизны", быть инновационным. Любое предприятие или организация должно стремиться к интенсивному типу экономического роста, а достигнуть этого можно только лишь при применении более новых, усовершенствованных технологических факторов. Экономическая ситуация на рынке России, сложившаяся на настоящий момент как никогда располагает к внедрению новшеств и инноваций в реальное производство.

Стоит затронуть и такой аспект международная как конкуренция: предприятия-экспортеры сталкиваются на внешнем рынке ней непосредственно. Так как современный мировой рынок является ареной острой поставщиков, конкурентной борьбы которая охватила все деятельности и заставляет применять разнообразные формы и методы такой борьбы, направленные привлечение покупателей обеспечение на преимуществ поставляемых товаров перед изделиями конкурентов.

Российская Федерация, обладая огромным ресурсным потенциалом, несомненно, ведёт активную экспортную политику. Доказательством вышесказанного является статистика по основным экспортируемым продуктам, которая включает в себя минеральные продукты, металлы и изделия из них, продукцию химической промышленности, машины оборудования и аппаратура - те товары, которые в основном производятся и реализуются на внешнем рынке крупными российскими компаниями (Рис. 1).

Таблица 1 - Основные экспортируемые товары [4]

	∑(Янв 2017-	Доля
	Янв 2018)	доля
		50.70/
Минеральные	\$ 197.9 млрд	50.7%
продукты		
Скрытый раздел	\$56.1 млрд	14.4%
Метаплы и	\$41.8 млрд	10.7%
изделия из них		
Продукция	\$17.8 млрд	4.6%
химической		
промышленности		
Машины,	\$13.4 млрд	3.4%
оборудование и		
аппаратура		
Драгоценности	\$11.5 млрд	3%
Продукты	\$9.75 млрд	2.5%
растительного		
происхождения		
Древесина и	\$8.36 млрд	2.1%
изделия из неё		
Пластмассы,	\$6.3 млрд	1.6%
каучук, резина		
Транспорт	\$5.13 млрд	1.3%

Крупнейшие сырьевые, металлургические и телекоммуникационные компании, такие как ЛУКОЙЛ, «Северсталь», АФК «Система», UC Rusal уже завоевывали симпатии зарубежных покупателей, благодаря широким инвестиционным возможностям и выработанной годами экспортной политики.

На потребительских рынках дела обстоят иначе. Локальные игроки, добившись определенных успехов внутри страны, начинают поставлять свой продукт в страны ближнего зарубежья, и только потом переходят на завоевание рынков Европы. Тем не менее, как мы можем видеть из Таблицы 2, количество малых и средних предприятий, которые изготавливают потребительскую продукцию, неуклонно увеличивается из года в год.

Таблица 2 - Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность [3]

Наименование	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год	
	Малые	Средние	Малые	Средние	Малые	Средние	Малые	Средние
	предприя	предпри	предпри	предпри	предпри	предпри	предпри	предпри
	тия	ятия	ятия	ятия	ятия	ятия	ятия	ятия
Российская	9536	1084	11916	1506	14641	1557	28128	1986
Федерация								

Поэтому предприятие, которое осуществляет экспортную деятельность, должно иметь конкретные представления о целях экспорта, требованиях внешнего рынка, своих ресурсах и возможностях в настоящее время и в перспективе, поведении конкурентов, иными словами, оно должно

разрабатывать определенную экспортную политику.

В условиях современной экономики, которую характеризуют обширные интеграционные процессы, экспортная деятельность приобретает все большее На сегодняшний день на международной арене российские предприятие ведут активную экспортную деятельность, но для улучшения результативности требуются введение не только количественных, но и качественных изменений в экспортные политики отечественных предприятий. Необходимо увеличивать долю технической продукции, наукоемкой, инновационной продукции экспорте страны. В совокупном преобразования, проводимые ввиду интеграционных процессов, позволят России выйти на новый уровень влияния на международной арене и осуществлять успешную экспортную деятельность.

Список литературы:

- 1. Стратегический маркетинг: учебное пособие / С. Г. Чувакова. Москва: Дашков и ${\rm K}^{\circ}, 2012.$ $270{\rm c}.$
- 2. Экспортный потенциал развития территориально-экономических систем / В.А. Елькин И.В. Елькин. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011. –152 с.
- 3. Официальный сайт Росстата: [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru (Дата обращения: 03.04.2018)
- 4. Статистика внешней торговли (ФТС России) [Электронный ресурс] URL: http://rustat.com (Дата обращения: 5.04.2018)

А.А. Суворова

студентка 3 курса ССЭИ (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА И ХОУМСОРСИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность данной темы заключается в том, что российским компаниям необходимо развиваться с помощью не только стандартных методов (основных), но и современных, более эффективных. Именно такими автор видит направления: аутсорсинг и хоумсорсинг. [1]

В мире бизнеса многое зависит от качества управления инновационными функциями, именно от них, в значительной мере, зависит эффективность деятельности предприятия, развитие его конкурентоспособности, развитие организации в целом. [2]

В России всё больше проявляется внимание к аутсорсингу и хоумсорсингу, которые, в свою очередь, являются не только методом повышения эффективности работы на производстве, но также становятся помощниками антикризисного управления. Развитие и изучение аутсорсинга и хоумсорсинга должно быть неотъемлемой частью практически для любой компании в РФ, ведь при их использовании у организации появляется множество преимуществ по сравнению с конкурентами, а именно: повешение эффективности за счет уменьшения финансовых затрат, улучшение качества выполнения работы, сокращение временных затрат.

Также актуальными являются вопросы, связанные с разработкой способов применения аутсорсинга и хоумсорсинга в различных по сфере деятельности компаниях, а также оценки эффективности применения данных методов в современной российской практике.

Проблемы аутсорсинга проанализированы во многих работах отечественных ученых-экономистов (Рис. 1).

Автор	Признак
Дж. Брайан Хейвуд	Передача организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).
Райзберг Б.А.	Передача традиционных неключевых функций организации (таких, например, как бухгалтерский учет или рекламная деятельность для машиностроительной компании) внешним исполнителям – аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы; отказ от собственного бизнес-процесса, например, изготовления отливки или составления баланса, и приобретение услуг по реализации этого бизнеспроцесса у другой специализированной организации. Разновидность кооперирования.
Словарь «Бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право»	Аутсорсинг – выполнение всех или части функций по управлению организацией сторон- ними специалистами.
Ермошкин Н.	Передача сторонней фирме деятельности, которая ранее осуществлялась в рамках данной организации.
Герасимова Г.Е.	Понятие «аутсорсинг» определяют как передачу компанией какого-либо процесса (функции, работы) или его части сторонней организации. По своему же смысловому наполнению – это субподрядные работы, которыми нужно тщательно управлять.
Ивлев А.Г.	Аутсорсинг – это организационное решение, которое заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Аутсорсинг – это передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия.

Рисунок 1 - Различная трактовка определения «аутсорсинг»

Каждый автор, изучая данную проблему, определил и высказал свою точку зрения, тем самым более детально раскрыл суть эффективности аутсорсинга.

На наш взгляд, аутсорсинг и хоумсорсинг — это методы управления «сегодняшнего дня», потому что они помогают руководителям предприятий не только экономить свое время, но и значительно сокращать финансовые затраты, повышать качество проводимой работы и эффективность в определенной сфере. Эффект от аутсорсинга можно ощутить сразу, так как непрофильные процессы, больше не занимают столько времени, сколько требовалось первоначально и соответственно результативность работы организации повышается, а управлять такими организациями становится намного легче. [3]

Наиболее динамично развивающиеся в России сферы развития аутсорсинга:

- -услуги по бухгалтерскому учету, аудиту;
- -обслуживание промышленного оборудования;
- -специализированное производство материалов, компонентов и узлов.

Если же говорить об эффективности хоумсорсинга, то его преимущества в России ещё не успели оценить, поэтому я считаю, что это новый динамичноразвивающийся метод управления, который в скором времени будет также

развит, как и аутсорсинг.

В России многие компании уже используют аутсорсинг в своем управлении, и компания-монополист «Газпром» не является исключением. В годовом отчете 2016 года [4] организация уже ставила в приоритет одну из целей осуществления организационных инноваций: организацию производства «ключевых передачей компетенций» c вспомогательных производственных и бизнес-процессов и выделением в отдельные проекты имеющихся не ключевых компетенций. В 2018 году дочерняя компания ПАО "Газпром"- «Газпром газомоторное топливо» сообщило, что: «в настоящее время на аутсорсинге работает техническая поддержка, что позволило обеспечить работу без простоев в организации». [5] Если большая компания-монополист совершенствует себя и улучшает свою эффективность, то можно смело сказать, что аутсорсинг активно используется в России и эффективность данного метода управления в российских компаниях, на примере «Газпром газомоторное топливо», доказана.

Помимо положительных качеств аутсорсинга, конечно же, существуют риски, связанные с этим методом, а именно:

- -риск отрицательной оценки достигнутых результатов заказчиком;
- -неразвитость нормативной базы;
- -риск не качественного применения аутсорсинговых схем.

сделать Таким образом, МЫ можем вывод, что новая форма управленческих и экономических отношений – аутсорсинг и хоумсорсинг развивается и получает всё больше признания, как за рубежом, так и в российской действительности. Делегирование некоторых функций организации внешним исполнителям (аутсорсерам, хоумсорсерам) позволяет добиться более детальной проработки основных видов деятельности организации в тот момент, как непрофильные функции выполняются специалистами своего дела из сторонней организации. Такой подход приводит отечественные предприятия не только к повышению эффективности в организации, но и позволяет идти в ногу применяя современные временем, высокотехнологичные менеджмента.

Список литературы

- 1. Рудавина Е Р. Книга директора по персоналу. СПб.: Питер, 2008. 368с.
- 2. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. М.: Инфра-М, 2003. 192 с.
- 3. Джермейн Р., Гюнтер А. Контрактная логистика и аутсорсинг в России: отчет Центра международной логистики и управления цепями поставок «ДойчеБан» и ОАО «Российские железные дороги». СПб.: Высш. шк. менеджм. СПбГУ, 2012. 34 с.
- 4. Устинова А. "Газпром газомоторное топливо" перевел ИТ-инфраструктуру на аутсорсинг [Электронный ресурс]. URL: http://www.comnews.ru/content/111393/2018-01-23/gazprom-gazomotornoe-toplivo-perevela-it-infrastrukturu-na-autsorsing#ixzz57IzrttPB (дата обращения: 16.02.2018)
- 5. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2016 год [Электронный ресурс]. URL: http://www.gazprom.ru/f/posts/36/607118/gazprom-annual-report-2016-ru.pdf (дата обращения: 16.02.2018)

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

На сегодняшний день отбор персонала является одним из ключевых составляющих успешной деятельности любого предприятия. В условиях формирования высокой конкуренции, нестабильности внешней среды, эффективности деятельности любого предприятия напрямую становится зависима от профессиональных умений и навыков отобранного персонала. Более того именно от персонала во многом зависит насколько устойчивым будет предприятие на рынке и каких показателей достигнет организация при эффективной (неэффективной) деятельности его работников. [1] В теории и практике существует ряд методов отбора к управлению персонала в организации. Одним из подходов, который пользуется особой популярностью у работодателей, является компетентностный подход. [2]

Развитие компетентностного подхода в науке было заложено Д. МакКлелландом, который предложил в 1959 году использовать понятие «переменные компетенции» для описания качеств личности работника. Он пытался сформировать требования к поведению работников, которые будут необходимы для идеального выполнения определенной работы. [3] Был сформирован перечень тестов, которые позволяли предсказать с какой эффективностью будет выполнена та или иная работа.

Помимо этого, одним из ранних последователей Д. МакКлелланда был Р. Бояцис. В 1960г. он установил связь компетенции сотрудников с эффективностью труда. [4] По нашему мнению данная связь существует, поскольку без компетентностного труда сотрудников нельзя получить высокие показатели эффективности труда.

Далее, в 1993 году Спенсер и Спенсер в книге «CompetenceatWark» подвели итоги двадцатилетнему исследованию компетенций на основе методологии McClelland/McBer (JCA). [4] По их мнению, термин «компетенция» следует трактовать как «любая индивидуальная особенность, которая может быть измерена способна дифференцировать или подсчитана, надежна «превосходных» «эффективных «средних» исполнителей, или неэффективных». В данном случае, с мнением Спенсеров нельзя согласиться, поскольку компетенцию нельзя трактовать, как какую-либо индивидуальную особенность, которая поддается изменениям либо может быть подсчитана, по нашему мнению это постоянная величина.

После изучения работ Спенсеров, в 2000 году Конвелду Р.А. удалось разработать новую структуру компетенций, куда включались когнитивные поведенческие компоненты, а также был создан словарь из 360 индикаторов, который определял 21 компетенцию. [5] данное положение является неким нововведением, который сыграл существенное влияние на развитие теории компетентностного подхода.

В это же время в Великобритании разрабатывается и предлагается широкая концепция компетенций, уделяющая особое внимание ключевому значению связанных с работой знаний и навыков, во Франции и в Германии такими видными авторами, как Миллер Д.Д. и Борс М.В. в 2001 году создается комплексная интегрированная модель, которая объединяет в себе знания, навыки и поведенческие компетенции. [6] Подобным образом удалось объединить основные положения, затрагивающие вопрос компетентностного подхода.

В 2002 году Уиддетом С.было высказано мнение, что компетентностный подход состоит из кластеров (блоков) компетенций. Кластеры компетенций - набор тесно связанных между собой компетенций. [7] Каждый кластер компетенций имеет уровни - набор родственных поведенческих индикаторов. Поведенческие индикаторы - это стандарты поведения, которые наблюдаются в действиях человека, обладающего конкретной компетенцией. В целом, с мнением данного автора можно будет согласиться, поскольку компетентностный подход состоит из целого ряда компетенций.

Таким образом, систематизировать содержание компетентностного подхода с точки зрения трактовок различных автором можно следующим образом (Таблица 1).

Таблица 1 - Теоретические подходы к компетентностному подходу

Период	Авторы	Подход
1959 г.	Д. Мак Клелланд	Сформировал перечень тестов, которые позволяли предсказать с какой эффективностью будет выполнена та или иная работа.
1960г.	Р. Бояцис	Установил связь компетенции сотрудников с эффективностью труда
1993 г.	Спенсер и Спенсер	Подвели итоги 20-лешему исследованию компетенций на основе методологии McClelland/McBer (JCA).
2000 г.	Конвелд Р.А	Разработал новую структуру компетенций, куда включались когнитивные поведенческие компоненты, а также создал словарь из 360 индикаторов, который определял 21 компетенцию.
2001г.	Миллер Д.Д.	Создает основу для формирования комплексной интегрированной модели
2001 г.	Борс М.В	Создает комплексную интегрированную модель, которая объединяет в себе знания, навыки и поведенческие компетенции.
2002г.	Уиддет С.	Компетентностный подход состоит из кластеров (блоков) компетенций.

Таким образом, исходя из данной таблицы, следует сделать вывод о том, что компетентностный подход имеет свои этапы развития, и окончательное его содержание еще не сформировано. Он берет свое начало от предварительного просмотра соискателей и заканчивается приемом людей на определенный вид работы. И современные аспекты компетентностного подхода требуют дальнейшего изучения на базе практики отечественных и иностранных организаций.

Список литературы:

- 1. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров // Управление персоналом на современном этапе своего развития- материалы Международной научно практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Самара. 2007. С.624
- 2. Адова И.Б. Оценка компетентности как инструмент управления вознаграждением персонала организации // Вестник Томского государственного университета. Томск. 2010. С. 19- 124.
- 3. Комплексный подход управления персоналом // Проблемы в сфере управления персоналом. 2010. № 2. URL: https://studfiles.net/preview/5534898/page:16/ (дата обращения: 3.03.2018).
- 4. Егоров Е.А. Компетентностный подход в подборе персонала // Управления персоналом. 2013. URL: https://e-koncept.ru/2013/13534.htm/ (дата обращения: 5.03.2018).
- 5. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. М.: Когито-Центр, 2002. URL:http://beyond.refepic.ru/tema-1-sushnost-kompetentnostnogo-podhoda.html (дата обращения: 5.03.2018).
- 6. Вербицкий А. А., Ларионова О. Г. Личностный и компетентностный подходы в образовании. Проблемы интеграции М.: Логос, 2009. с.124
- 7. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. М.: Издательство ГИППО, 2008. 228с.

РАЗДЕЛ III. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

А.А. Колякина

магистрант 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РОЛЬ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

На современном этапе развития банковского дела банковские услуги, как правило, подразделяют на две группы: традиционные и нетрадиционные.

К первой группе относятся кредитные, депозитные, кассовые, расчетные и дополнительные операции. Традиционные банковские услуги для юридических лиц включают открытие расчетных счетов и управление ими, сервис «клиентбанк», дающий возможность дистанционного управления счетами, депозитные и кредитные продукты. При этом каждое из этих направлений имеет свои разновидности, и клиент может выбрать наиболее выгодный для себя пакет услуг.

Нетрадиционные банковские услуги включают: посредничество, информационные, юридические, бухгалтерские, способствующие вступлению предприятия на биржу, и прочую деятельность, направленную на развитие предприятия; гарантии и поручительство; доверительные операции; защиту интересов клиента в суде; хранение ценного имущества в сейфе; туристические, и прочие услуги.

Для российского рынка банковских услуг 2017 год оказался достаточно непростым в институциональном плане (у многих достаточно крупных банков были отозваны лицензий, другие находятся в состоянии санации), хотя динамика многих показателей, характеризующих деятельность банков, была положительной.

За 2017 год кредитование экономики выросло на 3,5% (с 40938,6 до 42366,2 млрд. руб.), в том числе объём кредитов, выданных физическим лицам, увеличился с 19803,9 до 12173,7 млрд. руб. или на 12,7,9%. При этом доля просроченной задолженности по сравнению с началом 2017 года существенно не изменилась. Заметно вырос по итогам 2017 года объём привлечённых средств клиентов, что обусловлено активизацией деятельности банков на рынке депозитных услуг, в частности, расширением спектра депозитных банковских продуктов, улучшением условий привлечения средств [2].

Для дальнейшего расширения спектра банковских услуг необходимо:

- 1) активизация депозитной политики коммерческих банков, в частности, повышение привлекательности условий размещения средств для вкладчиков по суммам, срокам, процентным ставкам; внедрение новых технологий осуществления депозитных операциях; укрепление имиджа коммерческого банка на рынке банковских услуг; проведение результативных рекламных компаний;
- 2) повышение доверия к коммерческим банкам со стороны юридических и физических лиц на основе разработки и реализации эффективной стратегии

управления рисками с целью минимизации влияния негативных факторов на деятельность коммерческих банков и, в частности, на возможности привлечения средств клиентов;

- 3) повышение квалификации сотрудников коммерческих банков; улучшение качества обслуживания;
- 4) повышение мотивации физических лиц к вложению финансовых ресурсов на депозитные счета в банковские учреждения Российской Федерации посредством разработки комплекса мероприятий, направленных на совершенствование рынка частных депозитов;
- 5) проведение банками более осторожной, взвешенной политики кредитования, ориентированной на развитие при соблюдении приемлемого уровня принимаемых рисков, усиление контроля за возвратностью выданных кредитов, вместе с тем предложение более выгодных условий кредитования клиентам, оправдавшим доверие банка (кредитный портфель нефинансовым организациям, выданный банками, составлял 32,2% ВВП по итогам 2015 года, 30,1% по итогам 2016 года, 29,6% ВВП по итогам 2017 года, что значительно ниже уровня кредитования экономики, характерного в настоящее время для большинства развивающихся стран и составляющего более 50% ВВП) [3,с.8-12];
- 6) расширение возможностей использование ресурсов Интернета как при проведении расчетных операций, так и при оформлении кредитных заявок;
- 7) дальнейшее развитие и активное внедрение технологий мобильного банка и приложений, разработанных для устройств, работающих на системе Androd.

Одно нововведений механизм автоматизированной управления счетом и проведения электронных платежей. В настоящее время в России клиентам может быть предложен банковский продукт, не имеющий аналогов – портативное электронное устройство, способное аккумулировать в своей памяти все данные обо всех счетах владельцев пластиковых карт, кредитах, депозитах, что дает уникальную возможность владельцу устройства совершать любой перечень операций, подтвержденных гарантией безопасности, время. Своевременное инновационное ЭКОНОМЯ при ЭТОМ обеспечение гарантирует надежность бизнес-процессов.

У многих банков есть специальный сервис, предназначенный для клиентов, упрощающий пользование пластиковыми картами — возможность отслеживания расходов и поступлений в виде инфографики. СМС-уведомления о финансовых операциях позволяют оперативно получать информацию о поступлении и списании денежных средств с расчетного счета.

Банк ВТБ 24 запустил пилотный проект анализа расходных статей для корпоративных клиентов.

Происходящая в настоящее время модернизация банковских услуг в России способствует расширению их сферы и улучшению качества, обеспечивая более полное удовлетворение потребностей клиентов.

Вместе с тем не теряет актуальности проблема обеспечения доступности банковских услуг для клиентов на всей территории страны. Традиционный

показатель обеспеченности банковскими услугами — число внутренних структурных подразделений банков (далее — отделения) на 100 тыс. жителей — в России постепенно сокращается. Если в 2010 году в среднем на 100 тыс. жителей приходилось 27,1 банковского отделения, то на конец 2017 года — 23,1. Данная тенденция, как и сам уровень обеспеченности банковскими отделениями 100 тыс. жителей, соответствует динамике показателя развитых стран и практически не связан с двукратным сокращением банков за последнее десятилетие, поскольку большинство банков с отозванной лицензией не имели широкой сети отделений. В то же время действующие банки оптимизировали сеть своих отделений, в том числе под влиянием развития технологий удаленного банкинга и роста конкуренции со стороны небанковских организаций.

В ряде стран решение проблемы доступа к банковским услугам в отдаленных и малонаселенных пунктах осуществляется за счет обязанности значимых кредитных организаций по открытию и поддержанию в таких регионах точек физического обслуживания. Целесообразно изучить вопрос о введении таких требований в России, например, по отношению к банкам с государственным участием. Кроме того, смягчение регулятивных требований по отношению к банкам с базовой лицензией в рамках перехода к пропорциональному регулированию может в какой-то мере облегчить им достижение окупаемости при работе в небольших населенных пункта. [3,с.13-15]

Список литературы:

- 1. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина.- М.: КНОРУС, 2015.- 800 с.
- 2. Банк России: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Банк России, 2000-2018. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.cbr.ru /analytics/bank_system/obs_191.pdf (дата обращения: 3.10.2018)
- 3. Банк России: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Банк России, 2000-2018. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/43933/wps31.pd (дата обращения: 3.10.2018)

И.А. Копнин

студент 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ВЫБОР КЛИЕНТА СТРАХОВОЙ ФИРМЫ С ИЗВЕСТНЫМИ ФУНКЦИЯМИ ПОЛЕЗНОСТИ

Страхование, как известно, специальный механизм перераспределения риска между сторонами при заключении страховой сделки. Стандартная схема такой сделки выглядит следующим образом. В качестве покупателя риска выступает страховая компания (страховщик); продавцами риска является группа независимых индивидуумов (страхователей), каждый из которых в соответствии со своей системой предпочтений оценивает угрозу реализации в будущем своего индивидуального риска. Суть сделки состоит в том, что клиент, желая избавиться от риска и иметь компенсацию в случае возможного ущерба, платит страховой компании определенную сумму и, тем самым,

покупает себе "спокойный сон" на весь оговоренный период страхования. Страховая компания, получив такие взносы от клиентов, полагает: вероятность того, что у значительной части клиентов произойдут страховые случаи и придется выплачивать огромную сумму компенсаций, мала, и поэтому суммарных взносов хватит, чтобы покрыть реализовавшиеся ущербы клиентов и собственные издержки. Условие совершения сделки - выгодность ее как для клиентов, так и для страховщика, причем решение об этом каждый участник принимает в соответствии со своей системой предпочтений. Для формализации этих предпочтений служит теория полезности.

Основной результат, лежащий в основе линейной теории полезности, утверждает, что следствием этих аксиом будет существование скалярной функции u(y) на B, называемой функцией полезности ИПР, такой, что для каждой пары выигрышей выполнено: $Y_1 > (\sim) Y_2$ тогда и только тогда, когда $Eu(Y_1) > (=) Eu(Y_2)$, т.е. функционал полезности ИПР имеет вид:

$$U[Y] = Eu(Y)$$
 или $U[Y] = \int_{B} U(y) dF(y)$.

Более того, если $U_I[Y]$ - другой функционал полезности данного ИПР, то $U_I[Y] \equiv kEu(Y) + C$ для некоторых констант k > 0 и C; другими словами, функция полезности u(y) определяется однозначно с точностью до положительного линейного преобразования. В последующих двух теоремах будут рассмотрены виды функции полезности. [1]

Теорема 1. Пусть u(y) - неубывающая функция, тогда:

- 1) если для любой лотереи Y с двумя возможными исходами: $P\{Y=y_I\} = p$ и $P\{Y=y_2\} = 1 p$, плата за риск $\pi/Y = \pi/0, Y \ge 0$, то u(y) вогнута;
- 2) если u(y) вогнута, то для любого выигрыша Y и капитала x выполнено $\pi[x,Y] \geq 0$.

Теорема 2. Пусть u(y) - возрастающая функция, тогда:

- 1) если для любой лотереи $Y: P\{Y=y_1\} = p, P\{Y=y_2\} = 1 p,$ где $y_1 \neq y_2$ и $p \in (0,1)$, плата за риск $\pi[Y] > 0$, то u(y) строго вогнута;
- 2) если u(y) строго вогнута, то для любого капитала x и недетерминированного выигрыша Y выполнено $\pi[x,Y] \ge 0$.

Далее будут представлены модели страховых задач, в которых применяется функция полезности. Введем основные переменные, используемые в постановках задач. Суммарный ущерб клиентов обозначим через $X = X_1 + ... + X_n$, где n — независимые неотрицательные случайные переменные. F(x) и $F(x_i)$ — функции распределения случайных величин X и X_i . D — суммарный взнос полученный от клиентов, S — собственный капитал или резерв.

1. Задача выбора страхового взноса в рамках теории полезности

Участники страховой сделки, описанной ранее в данной работе — страховщик и страхователи — для того, чтобы сделка состоялась, должны прийти к взаимоприемлемому решению о величине взносов; при этом страховщика, принимающего суммарный риск, интересует прежде всего суммарный взнос D, а каждого отдельного клиента — величина его индивидуального взноса d_i.

Пусть на $(-\infty,\infty)$ определена функция полезности компании $u_0(y)$ и $u_i(y)$, i=1,...,n — функция полезности клиентов. Компания согласится на страхование клиентов, если для нее ожидаемая полезность после совершения сделки будет, по крайней мере, не меньше, чем без нее

$$Eu_0(S+D-X)\geq u_0(S)$$

2. Случай экспоненциальных функций полезности

Найдем величину приемлемого взноса для страхования однородной группы из п клиентов, считая равноправными в сделке страховую компанию и группу клиентов в целом. Пусть функции полезности экспоненциальны и стандартизованы, $u_i(y) = c_i^{-1} [1-exp(-c_iy)], i=0,1$, и выполнено условие допустимости рисков $Eexp(c_iX_1) < \infty$.

3. Выбор размера взноса, обеспечивающего заданную вероятность неразорения

Приведем еще один способ расчета взносов для однородной группы клиентов, предполагая, что функция полезности компании $u_0(y)$ имеет специальный вид индикаторной функции:

$$u_{\mathbf{0}}(y) = l(y)$$
, где $l(y) \stackrel{\text{def}}{=} \begin{cases} 0, y < 0 \\ 1, y \ge 0 \end{cases}$

Для такого страховщика ожидаемая полезность $Eu_0(S+D-X)=\int_0^\infty \mathbf{1}(S+\mathbf{d}-\mathbf{x})dF(x)=F(S+D)=P\{S+D\geq X\}$ совпадает с вероятностью неразорения, и все рисковые ситуации с одинаковой вероятностью неразорения для него эквивалентны. Целью является не извлечение прибыли из разницы S+D-X, а перераспределение риска между страхователями с максимально возможной надежностью покрытия их возможного ущерба.

Рассмотрим задачу выбора предпочтительного клиента для страховщика если функция каждой полезности известна. Рассмотрим случай двух клиентов с одинаковой функцией полезности.

Формулировка задачи. Определите, какой из двух клиентов предпочтительнее для страховщика, имеющего экспоненциальную функцию полезности $u(y) = 1 - e^{-2y}$, если возможный ущерб клиента имеет распределение

$$F_{l}(x) = \begin{cases} 0, & x < 0 \\ 1 - p + p(1 - e^{-0.01x}), & x \ge 0 \end{cases}$$

где p(вероятность страхового случая) равна 0.1, а взносы клиентов равны, соответственно, d_1 =12 и d_2 =11.

Решение. Предпочтительнее из двух клиентов является тот, который имеет наибольший функционал полезности.

При вычислении ожидаемых полезностей $Eu(d_i - x_i)$, i=1,2 воспользуемся тем, что если функция распределения представима в виде $F(x)=(1-p)l(x)+pF^0(x)$, где l(x) - ступенька с единичным скачком: $l(x)=\begin{cases} \mathbf{0}, x < \mathbf{0} \\ \mathbf{1}, x \geq \mathbf{0} \end{cases}$ а $F^0(x)$ обладает плотностью $f^0(x)$, то по свойству интеграла Лебега-Стилтьеса

$$\int_{0}^{\infty} u(d-x)dF(x) = (1-p)u(d) + p \int_{0}^{\infty} u(d-x)f^{0}(x)dx.$$
a) Известно:

Функция распределения: $F_I(x) = \begin{cases} 0, & x < 0 \\ 1 - p + p(1 - e^{-0.01x}), x \ge 0 \end{cases}$

Найдем функционал для первого клиента
$$d_1 = 12$$
:
$$U[Y_1] = \int_0^\infty u(d_1 - x)dF(x) = (1 - p)u(d_1) + p \int_0^\infty u(d_1 - x)f^0(x)dx =$$

$$= (1 - 0.1)^* (1 - e^{-2^*12}) + 0.1^* \int_0^\infty e^{-2^*(12 - x)}f^0(x)dx =$$

$$= 0.9 - 0.90005 * e^{-2^4}$$

Найдем функционал для второго клиента
$$d_2=11$$
:
$$U[Y_2] = \int_0^\infty u(d_2-x)dF(x) = (1-p)u(d_1) + p \int_0^\infty u(d_2-x)f^0(x)dx = (1-0.1)^* (1-e^{-2^*11}) + 0.1^* \int_0^\infty e^{-2^*(11-x)}f^0(x)dx = 0.9^*(1-e^{-2^*2}) + 0.1^* \int_0^\infty e^{-2^*2+2x} * 0.001 dx = 0.9-0.90005^*e^{-2^*2}$$

Получили результаты функционала полезности для двух клиентов, и сделаем вывод, что наиболее предпочтительнее для страховщика является первый клиент, со взносом $d_1 = 12$.

Список литературы:

1. Голубин А.Ю. Математические модели в теории страхования: Построение и оптимизация // М.: Анкил. 2003. С.10 – 16.

А.А. Пенкин

магистрант 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ РАСПРЕДЕЛЁННОГО РЕЕСТРА В АРБИТРАЖЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

На современном этапе развития технологий применяемых в сфере финансового обеспечения экономических систем, так называемые технологии Финтеха, позволяют перевести сотрудничество во внешнеэкономической деятельности на новые уровни интеграции. С применением смарт-контрактов в сфере ВЭД, участники этой деятельности получают ряд преимуществ, таких как, исключение рисков, связанных с коррупцией и нецелевым расходованием финансовых средств, экономия времени за счет более качественного администрирования документооборота. Повышение общего доверия между контрагентами, приведет к мультипликативному эффекту, и росту по экспоненте личных контактов в деловой сфере.

Смарт – контракты (smart contracts) – умные контракты, интеллектуальные контракты, - это объекты в блокчейне, которые имеют свое состояние и код функций и дают возможность реализовать бизнес-логику приложения и связать ее с блокчейном. С их помощью можно определить набор правил и условий,

выполнение которых обязательно для всех участников. Смарт – контракты обладают тремя главными свойствами: автономность, самодостаточность и децентрализация. [1] Смарт контракт всегда выполняет предопределенный набор правил, которые выражаются в виде его кода. После того как такой контракт создан и запущен, никто не может изменить эти правила. Благодаря этому исключается влияние человеческого фактора на их исполнение. Гарантом выполнения различными сторонами своих обязательств становится алгоритм, лежащий в основе контракта. Таким образом, правила, контролируемые смарт-контрактами, не могут быть нарушены, их исполнение гарантируется технологией блокчейн, что избавляет от необходимости в доверенном посреднике между сторонами. [2]

Технология blockchain позволяет не хранить всю информацию в одном месте. Большинство людей знакомы с blockchain из — за биткойнов (криптовалюта, которую обычно называют «цифровым золотом»). Блокчейн (blockchain) — это технология надежного распределенного хранения записей обо всех когда-либо совершенных транзакциях. [1] Блокчейн представляет собой децентрализованную базу данных транзакций. Транзакции группируются в специальные структуры данных — блоки. Каждый блок содержит заголовок и список транзакций. В заголовке хранятся хеш предыдущего блока и корневой хеш дерева Меркла, с помощью которого вычисляется хеш — сумма транзакций. Из блоков формируется цепочка, которая является последовательной историей транзакций. В основе технологии блокчейн лежит принцип доказательства выполнения работы (Proofof-Work). [2]

В настоящее время использование blockchain работает далеко за пределами использования криптовалют. Ранее считалось, что для применения единых регулирования стандартов платежных систем, осуществления унифицированного надзора и наблюдения в национальной платежной системе, обеспечения бесперебойности функционирования платежных безопасности информации при осуществлении переводов денежных средств, прозрачности отчетности обеспечения полноты И платежных необходимо сосредоточить функции надзора и контроля у единого мега регулятора финансового рынка. [3]

Наиболее существенное преимущество смарт – контрактов – то, что не существует никакого посредника или третьей стороны, которые могут потенциально повлиять на процесс принятия решений. Умный контракт просто автоматически выполняет сам, не оставляя места для мошенничества, коррупции или цензуры. отличие традиционных контрактов, OT интеллектуальные контракты имеют только один набор торговых терминов, и они написаны в коде. Однако некоторые внешние зависимости, такие как цена колебаний нефти или валюты, могут быть вставлены через согласованную подачу. [4]

Преимущества использования смарт – контрактов в бизнесе:

1. Автономность. В отличие от традиционных контрактов, нет необходимости в привлечении на постоянной основе института нотариата,

страховых брокеров адвокатов, для визирования соглашений и контрактов.

- 2. Резервное копирование и безопасность. Использование смарт контрактов, сводит к минимуму такие риски, как хакерские атаки, увод денег со счетов третьими лицами, расхождения баз данных, за счёт хранения идентичных блоков данных на независимых друг от друга носителях, подтверждение подлинности документа проверкой на совместимость с другими блоками цепи, отсутствие возможности передачи инсайдерской информации конкурентам.
- 3. Высокая скорость. Сокращение времени на регистрацию операций за счёт автоматизации транзакций.
- 4. Экономия затрат на администрирование. Отсутствие таких посредников как банки, расчётные центры и платёжные системы
- 5. Исключительная точность. Исключение фактора неточности исполнителя, который является ключевой проблемой при работе с традиционными документами.

Учитывая риски отключений международных межбанковских систем передачи информации, связанных с санкциями, арестами офшорных счетов, возникает потребность в усилении финансовой безопасности, для обеспечения которой могут быть задействованы региональные международные организации.

В компетенцию международных организаций регулирующих ВЭД, входит разработка проектов международных договоров, подготовка транспортных и технических регламентов, правил перевозки, заключения и рекомендации по применению международных норм, рассмотрение споров в арбитраже. Перенос процессов администрирования на технологии распределённого реестра предаст процессам глобализации более справедливый характер. Что касается арбитража связанного с предприятиями Российской юрисдикции, одной из таких площадок может выступать Шанхайская организация сотрудничества. В центрах хранения информации ШОС возможно хранение копий блока данных идентичных, блокам информации участников сделки. В данном случае data сепter международной организации будет выступать в качестве регулятора и страхового агента.

Таким образом, наблюдения за динамикой развития технологической среды показывают, что процессы социальной коммуникации движутся в сторону усложнения, своё применение зачастую сначала находят в финансовой сфере, а затем в различных отраслях народного хозяйства.

Список литературы:

- 1. Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики. М.: Олимп-Бизнес, 2017. 240 с.
- 2. Кондырев Д.О., Бобров В.С., Ефремов И.Е., Власов В.Н. Система проведения тендеров на основе платформы Ethereum. Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Информационные технологии. 2017. Т. 15. № 3. С. 31-39.
- 3. Степанова Д.И. О дальнейшем развитии платежной системы Банка России // Банковский бизнес. 2012. № 4. С. 11–17.
 - 4. Antonopoulos A. M. Mastering Bitcoin. 1st ed. O'Reilly Media, 2014. 296 p.

ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сфера образования является важнейшим фактором обеспечения долгосрочного экономического роста и основой для создания и поддержки конкурентоспособности в национальной экономике. Расходы на образование, – производительные расходы, — напрямую влияют на человеческий капитал. Иными словами, эти расходы в среднесрочной и долгосрочной перспективах способны конвертироваться в экономический рост. Вклад в человеческий потенциал является оправданным, поскольку служит фундаментом, без которого дальнейшее развитие экономики и общества невозможно. [1]

Правое обеспечение функционирования сферы образования в Российской Федерации осуществляется на основе Конституции РФ, в которой гарантируется общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях. Основным же документом, регулирующим сферу образования в России, является Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «Об образовании в Российской Федерации».

Также функционирование сферы образования напрямую зависит от ее финансового обеспечения. Финансирование образовательной деятельности в Российской Федерации осуществляется за счет: средств федерального бюджета РФ; средств региональных бюджетов; средств бюджетов муниципальных образований; а также за счет средств физических и юридических лиц.

С точки зрения источников финансирования, государственные и муниципальные образовательные учреждения могут быть объединены в одну группу, поскольку их финансирование базируется на единстве консолидированного бюджета Российской Федерации, включающего в себя как государственные, так и муниципальные бюджеты. Также в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации осуществлять финансирование образовательных учреждений можно только из бюджета того уровня, к которому относится учредитель соответствующего учебного заведения.

Совокупные расходы консолидированного бюджета РФ по статье «Образование» в 2017 г. составили 3,188 трлн. рублей, в 2018 г. составят 3,344 трлн. рублей и в 2019 г. – 3,512 трлн. рублей». Расходы на образование в РФ в процентном соотношении к ВВП в 2017 г. составили 3,4%. Для сравнения, в 2014 г. расходы на образование в России равнялись 4% ВВП. При этом расходы на образование в таких странах, как Швеция и Дания в том 2014 г.доходили до 7,3% и 8,7% соответственно. [2]

Основным источником финансирования расходов на образование в России остаются средства федерального бюджета РФ. Данные средства направляются на финансирование образовательных учреждений федерального ведения, а

также на реализацию федеральных образовательных программ и в качестве поддержки для нуждающихся в финансировании образования регионов.

Несмотря на то, что основными направлениями расходов федерального бюджета в 2018-2020 гг. продолжит оставаться социальная сфера, в последние несколько лет Правительство РФ проводит ряд мер по увеличению доходов и урезанию расходов для постепенного сокращения дефицита федерального бюджета. Данная бюджетная политика коснулась и статьи «Образование». Согласно данным Министерства финансов РФ планируется повышение расходов на образование до 2020 года, но только в номинальном выражении. В реальном же выражении, с учетом планируемой инфляции в 4% с каждым годом данная статья расходов будет неизменно снижаться: в 2020 г. снизится на 3,1% по сравнению с 2018 г. [3]

В конце 2017 г. (26 декабря 2017 г.) Правительством РФ было принято Постановление № 1642 об утверждении государственной программы РФ «Развития образования» со сроком реализации в период с 2018 г. – по 2025 г. Цели данной программы – улучшение качества образования, увеличение его доступности, развитие сферы online-образования и вовлеченности в нее учащихся общеобразовательных организаций и студентов профессиональных образовательных организаций и образовательных организаций образования. Основным инструментом реализации данной программы является предоставление субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации по таким направлениям как софинансирование расходов, возникающих при реализации государственных программ РФ, на реализацию мероприятий ПО разработке И распространению образовательных технологий и т.д. [4]

Таким образом, кратко проанализировав систему финансирования образования в России, можно допустить необходимость её усовершенствования. Несмотря на то, что финансирование образования осуществляется из федерального, региональных и муниципальных бюджетов, средств в целом не хватает. Недостаточность финансирования вызвана общим структурным кризисом, тяжёлым экономическим и финансовым положением многих субъектов и муниципальных образований Российской Федерации.

Помимо перечисленного, наблюдается «застой» в административноуправленческой работе: новая программа «Развития образования» 2018–2025 гг. вышла с теми же целями и задачами из старой программы 2013–2020 гг. При этом, предыдущая программа способствовала внедрению технологий в образовательный процесс, стимулированию исследовательских работ ВУЗов, однако в целом не дала масштабной положительной отдачи в плане улучшения качества образования и подготовки кадров. Предполагается, что реализация мер новой федеральной программы позволит создать механизм позитивных системных изменений в российском образовании. Однако для этого требуется в первую очередь увеличение объема расходов на образование и науку по сравнению с текущим уровнем и рост эффективности их использования.

Список литературы:

- 1. Коокуева В.В. Финансирование образования в Российской Федерации и в зарубежных странах// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015.№4 (142). С.46-48
- 2. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование 2014г.; С. 1; [Электронный ресурс]- URL: https://nonews.co/directory/lists/countries/gdp-education (дата обращения: 08.04.2018)
- 3. Федеральный закон о Федеральном бюджете РФ на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов; С. 4-5 [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=5682736609753982826190466&cacheid=FB79B83D7E8DA07A0144F27AB568E078&mode=splus&base=LAW&n=284360&rnd=C269494F7CEB6A7736CDDC7880C7691#09004705979474381 (дата обращения:10.04.2018)
- 4. Постановление от 26 декабря 2017 г. N 1642 об утверждении государственной Программы Российской Федерации "Развитие образования"; С.78-89 [Электронный ресурс] URL:http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=294698&fld=134&dst =1000000001,0&rnd=0.3485507254125979#03081914019621652 (дата обращения: 09.04.2018)

Р.Г. Худян, Э.О. Карапетян магистранты 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

КРИПТОВАЛЮТНЫЙ РЫНОК КАК ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Криптовалютный рынок — это огромная виртуальная площадка, которая объединила множество людей со всего мира и дала возможность попробовать себя в качестве криптовалютного инвестора любому продвинутому пользователю сети Интернет. Это абсолютно новый виртуальный финансовый рынок, который менее чем за 10 лет вышел на общемировой уровень и стал понастоящему влиятельным субъектом со своими показателями и рычагами влияния и управления. Общая рыночная капитализация всех криптовалют по состоянию на декабрь 2017 года составляет порядка 245 млрд. долларов США.

Многие эксперты отмечают, что появление криптовалюты — это настоящая экономическая революция, исход которой пока предположить невозможно, хотя многие ведущие экономисты и финансовые аналитики всё же пытаются дать свои прогнозы относительно развития рынка. Поэтому существует большое количество мнений, кардинально отличающихся друг от друга.

Так, например, российский экономист М.Хазин считает, что криптовалюта является спекулятивным инструментом, созданным в рамках некоторых планов отдельных мировых игроков финансового сектора. Кроме того, он уверен, что со стратегической точки зрения для России криптовалютный рынок не представляет никакого интереса. Следовательно, и Россия как агент не интересует данных финансовых игроков. Но несмотря на это, криптовалюта как финансовый инструмент, по его мнению, может иметь будущее при условии изменения некоторых правил игры на данном рынке. [1]

Еще один российский экономист А.Кобяков придерживается мнения, что криптовалюта — это общемировой тренд, популярность которого с каждым годом будет только расти, и возможно даже проведение валютной реформы, которая перевернет мировой финансовый рынок. Пожалуй, главным

инструментом, основоположником которого стал криптовалютный рынок, стала структура блокчейн (англ. Blockchain). Данную систему, по мнению эксперта, можно использовать для оперативного отслеживания изменений в бизнес-процессах.

Стивен Иннес азиатского торгового отдела крупнейшей глава считает, корпорации Oanda (Сингапур) ЧТО нестабильность криптовалюты связана, в первую очередь, с чередованием снижения спроса на виртуальные деньги и сменяющим его внезапным ростом. Представитель торгового гиганта придерживается мнения, что в долгосрочной перспективе криптовалюты получат больше доверия, так как крупнейшая в мире биржевая система СМЕ Group начнёт торговать фьючерсами на Биткоин (BTC) и на рынок выйдут другие ключевые институты. Тем не менее, в краткосрочной перспективе он предсказывает откат на 3-6% процентов, причиной которого станет вывод инвесторами денежных средств с бирж с целью подведения итогов. [2]

Мнения экспертов из разных стран сильно различаются: одни считают, что новый валютный рынок будет иметь серьезное преимущество перед действующей мировой финансовой системой и, возможно, в будущем станет во главу всей финансовой системы. Другие придерживаются мнения, что криптовалютный рынок ЭТО своеобразный «пузырь», искусственно раздуваемый разработчиками криптовалют и заинтересованными лицами, который в скором времени лопнет и понесет за собой серьезные последствия для мировой общественности, одной из которых может стать экономический кризис. Третьи же считают, что данный рынок имеет все шансы развиваться параллельно имеющейся финансовой системе, что рынки могут создавать общие и довольно эффективные финансовые продукты, и уверены в том, что криптовалюта будет использоваться при расчетах наравне с долларом, евро, юан и другими.

Прежде чем давать собственную оценку, рассмотрим особенности рынка криптовалюты:

- -не контролируется ни одним государством и корпорацией;
- выпуск электронной валюты может осуществляться любым человеком. Новые валюты появляются на рынке почти каждый месяц, поэтому ежемесячно список валют обновляется, и все актуальные валюты можно посмотреть с помощью сайта coinmarketcap;
 - -большая часть валют носит спекулятивный характер;
- -каждая электронная валюта изначально имеет лимит по количеству выпуска, ограниченный также временными рамками;
- -на данном рынке используются абсолютно новые методы и инструменты, необходимые для эмиссии, покупки, продажи, хранения валюты это криптобиржи (MtGox, Bitfinex), online и offline кошельки (bitmoney, copay, MyEtherWallet), даже криптобанки.
 - -самый быстроразвивающийся рынок последних нескольких лет;
- -отсутствие каких-либо официальных гарантий по сохранности имеющихся на валютном кошельке электронных денежных средств. [3]

Все электронные валюты имеют разный уровень капитализации. Самые популярные на рынке достигают уровня в десятки миллиардов долларов США, в то время как новые виды вообще не имеют никакой стоимости. Рассмотрим 5 самых трендовых криптоденег по состоянию на конец 2017 года:

- 1. Биткоин (ВТС) основная валюта рынка, с которого началась его история в 2009 году. Текущий курс колеблется в пределах 11-20 тысяч долларов США. Капитализация его на конец 2017 составляет порядка 80 млрд. долларов США. Предел количества монет ограничен 21 млн. штук к 2040 году, что подкреплено специальной системой расчетов, используемой при майнинге (добыче валюты). На сегодняшний день добыто порядка 12 млн. штук. В течение года курс Биткоина переживает серьезные взлеты и падения, но несмотря на это, в целом, его стоимость серьезно возрастает. Так, за 2017 год прирост составил более 1000%.
- 2. Эфириум (ЕТН) это огромная платформа smart-контрактов, которая активно используется в самых различных направлениях бизнеса и человеческой деятельности. ЕТН постоянно совершенствуется командой разработчиков и, по прогнозам экспертов, имеет перспективы выйти на первое место среди криптовалют. Капитализация валюты составляет порядка 65 млрд. долларов США, а цена ее колеблется в пределах 650-670 долларов США. За год валюта выросла более чем на 4000%.
- 3. Риппл (XRP) еще одна динамично растущая валюта, которая за считанные месяцы вышла на третье место, обогнав сразу нескольких конкурентов. В отличии от Биткоин (ВТС), основатели ушли от необходимости добычи монет способом майнинга. Поэтому сразу было выпущено порядка 100 миллиардов виртуальных монет, 65% которых разработчики оставили себе, а остальные 35% распределили по рынку. Капитализация монеты составляет около 10 млрд. долларов, а стоимость ее колеблется в районе 0, 9-1,1 доллара США.
- 4. Биткоин кэш (ВСС) отсоединился от Биткоина в августе 2017 года. Но несмотря на это, ВСС является независимой децентрализованной криптовалютой, которая работает по тем же принципам, что и ВТС, но при этом имеет гораздо меньшую комиссию при расчетах и более высокую скорость при проведении платежей. Но в общем ВСС в технических аспектах мало чем отличается от ВТС. Курс данной валюты колеблется в диапазоне 2500-2800 долларов США, капитализация монеты составляет около 48 млрд. долларов.
- 5. Лайткоин (LTC) пиринговая (одноранговая) электронная платёжная система, использующая одноимённую криптовалюту. Сложность вычисления LTC подбирается таким образом, чтобы, в среднем, один блок генерировался 2,5 минуты, что в 4 раза быстрее, чем у Биткоин, что позволяет в разы быстрее получать подтверждение транзакций. На сегодняшний день капитализации данной валюты составляет порядка 15 млрд. долларов, а стоимость одной виртуальной монеты колеблется в пределах 270-290 долларов США. Litecoin в годовом выражении выросла на 6500%. [4]

2017 год стал по-настоящему прорывным и прибыльным для многих криптовалютных разработчиков и инвесторов. Высокий спрос на определенные

виды криптовалют обеспечивает стремительный рост стоимости криптоденег. Кроме спроса и предложения, на курс электронных монет влияют следующие факторы: цена Bitcoin (зачастую именно она влияет на стоимость всех остальных Альткоинов, так как BTC негласно является резервной и самой надежной валютой на рынке); энергоемкость майнинга (чем выше затраты энергии на обслуживание цепочек блоков, тем выше стоимость добываемого вида валюты); сложность процесса майнинга (чем надежнее блокчейн и чем больше сложность добычи, тем выше ценность и окончательная цена электронной монеты); правовые аспекты, которые подразумевают легализацию криптовалют на уровне государства, а также влияние налоговой системы и наличие дополнительного регулирования со стороны государств.

Прогнозировать дальнейшее развитие криптовалютного рынка очень сложно, многие эксперты предпочитают вообще не комментировать процессы, происходящие внутри него. Связано это, прежде всего, с тем, что, во-первых, рынок не подчиняется никому в мире, а вся его деятельность осуществляется в основном физическими лицами - гражданами разных стран. Во-вторых, курс криптовалют очень волатилен и абсолютно нестабилен, что делает рынок практически непредсказуемым. И именно поэтому капитализация криптовалютного рынка постоянно меняется, однако долгосрочный тренд всетаки остается восходящим. [5]

Сегодня во многих странах идут активные обсуждения на тему законного признания криптовалют на их территориях. Некоторые государства уже несколько лет официально работают с криптовалютой. Больше всего операций с криптоденьгами предлагают пользователям в Западной Европе, США и Японии. В России попытки признания данного рынка законным пока не имеют успеха. Хотя, в этом есть объективная потребность. Многие банки страны до сих пор находятся в санкционном состоянии, а с легализацией некоторых видов криптовалют, наши контрагенты получат возможность беспрепятственно проводить расчеты по всему миру.

Список литературы:

- 1. Мнение экспертов о криптовалютах и блокчейн технологии. [Электронный ресурс] URL: https://lethereum.ru/mnenie-ekspertov-o-kriptovalyutah-i-blokchejn-tehnologii/ (дата обращения: 21.12.2017).
- 2. Аналитика. Мнение экспертов. [Электронный ресурс] URL: https://coinspot.io/analysis/mnenie-ekspertov-chto-zhdyot-bitcoin-posle-rubezha-v-10-tys/ (дата обращения: 21.12.2017).
- 3. Оценка стоимости криптовалютного рынка. [Электронный ресурс] URL: https://bitnovosti.com/2017/08/10/cryptomarket-valuation-2/ (дата обращения: 21.12.2017).
- 4. О рынке криптовалют. [Электронный ресурс] URL: https://utmagazine.ru/posts/20778-o-rynke-kriptovalyut (дата обращения: 22.12.2017).
- 5. Шопинг за биткоин: как обменять криптовалюту на рубли и где ее потратить. [Электронный ресурс] URL: https://www.rbc.ru/money/11/08/2017/5989d59e9a794728aa3bd573 (дата обращения: 22.12.2017).
- 6. Корнилов Д.А., Зайцев Д.А., Корнилова Е.В. Аналитика рынка криптовалют. Динамика и прогнозы // ИТ-портал, 2017. №3 (15).

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ І. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
Бурмистрова А.В. Экономический анализ проблемы перенаселённости Земли
(тезисы размышлений)
Быков Ю.В. Развитие торгово-посреднической предпринимательской
деятельности на территории Саратовской области
Григорян Н.Л. Перспективы развития агропромышленного комплекса России
(на примере Саратовской области)9
Игнатьев Н.А. Принципы и особенности инвестирования в России12
Камынина Ю.С. Необходимость проведения антикартельной политики в
России
Карманова Д.О. Инвестиционная привлекательность российских регионов17
Князева И.В. Современные проблемы функционирования рынка труда в
России
Куличинская А.Ю. Акционерная форма хозяйствования: проблемы
развития
Купченко Е.В. Развитие электронных торговых площадок в экономике
России
Мурзагалиева Т.Е. Развитие инновационного потенциала в российской
экономике: ограничения и стимулы
Мусаева Д.Н. Особые экономические зоны как инструмент инновационно-
инвестиционной политики государства
Наседкина О.Г. Использование инновационных инструментов в стратегии
повышения конкурентоспособности региона на примере Санкт-Петербурга33
Петров М.В. Теория развития Й. Шумпетера и ее применение в России35
Рогозин Д.Б. Формы интеграционного взаимодействия субъектов
предпринимательства в национальной экономике
Таякина Ю.Г. Социально-экономические факторы, влияющие на развитие
туризма в России
Трепшин В.В. Аутсорсинг как метод снижения издержек
Тупикова О.А. Факторы роста производительности труда в современной
экономике
Хайрова Р.Р., Сохинов М.Д. Анализ социально-экономической
дифференциации населения Российской Федерации51
Храмушина В.А. Проблемы внедрения инноваций на промышленных
предприятиях России
Шулятьев В.Э. Анализ либеральных реформ в Грузии 57

РАЗДЕЛ II. ТЕ ОРГАНИЗАЦИ					
Алимов Р.Ф. компаниях		_			_
Арушанян 1 группе	К.Н. Осо	бенности	субкульт	суры в	студенческой
Аубекирова явление					
Грекова В.В. предприятиях в с Гумерова С.А	современных	условиях			69
предприятием Джабишова І изменениям в ор Зубаилова Р.Г. организации	н.Г. Мето, ганизации Современнь	ды преодо ие факторы	оления со модерниза	опротивления ции мотивац	я работников 74 ии персонала в
Марков В.П., командообразова Попова Д.Д. Г России	Севостьяно ание?	развития	Факторы :экспортной	успеха старт і политики	гапа: идея или 78 предприятия в
Суворова А.А. современных усл	. Особеннос	ти примене	ения аутсс	рсинга и х	оумсорсинга в
Чичкина А.С. персонала	-				-
РАЗДЕЛ III. ЭКОНОМИЧЕС					
Колякина А.А. І Копнин И.А. В полезности Пенкин А.А. П	Зыбор клиен	та страхово	ой фирмы 	с известны	ми функциями 92
международных Суворкина А.А	и регионалы	ных объедин	ений		95
образования в Ро Худян Р.Г., 1	оссийской Фе	едерации			98
современной мир					

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник научных статей студентов и магистрантов

Выпуск 7

Формат 60х84 1/16. Бумага офсетная. Подписано в печать 16.10.2018. Гарнитура Times. Печать Riso. Усл. печ. л. 6,56. Тираж 500 экз. Заказ 0282.

Издательский центр «Наука» 410600, Саратов; Пугачёвская, 117, к.50

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ИП «Экспресс тиражирование» 410005, Саратов; Пугачёвская, 161, офис 320 ☎ 27-26-93