

ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ УЧЕНЫХ (ЕСУ)

Ежемесячный научный журнал

№ 12 (57) / 2018

2 часть

Редакционная коллегия:

д.п.н., профессор Аркулин Т.В. (Москва, РФ)

Члены редакционной коллегии:

- Артафонов Вячеслав Борисович, кандидат юридических наук, доцент кафедры экологического и природоресурсного права (Москва, РФ);
- Игнатъева Ирина Евгеньевна, кандидат экономических, преподаватель кафедры менеджмента (Москва, РФ);
- Кажемаев Александр Викторович, кандидат психологических, доцент кафедры финансового права (Саратов, РФ);
- Кортун Аркадий Владимирович, доктор педагогических, профессор кафедры теории государства и права (Нижний Новгород, РФ);
- Ровенская Елена Рафаиловна, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой судебных экспертиз, директор Института судебных экспертиз (Москва, Россия);
- Селиктарова Ксения Николаевна (Москва, Россия);
- Сорновская Наталья Александровна, доктор социологических наук, профессор кафедры социологии и политологии;
- Свистун Алексей Александрович, кандидат филологических наук, доцент, советник при ректорате (Москва, Россия);
- Тюменев Дмитрий Александрович, кандидат юридических наук (Киев, Украина)
- Варкумова Елена Евгеньевна, кандидат филологических, доцент кафедры филологии (Астана, Казахстан);
- Каверин Владимир Владимирович, научный сотрудник архитектурного факультета, доцент (Минск, Белоруссия)
- Чукмаев Александр Иванович, доктор юридических наук, профессор кафедры уголовного права (Астана, Казахстан) (Астана, Казахстан)

Ответственный редактор

д.п.н., профессор Каркушин Дмитрий Петрович (Москва, Россия)

Международные индексы:



Ответственный редактор:

Главный редактор:

Завальский Яков Андреевич (Россия), доктор психологических наук, профессор

Международный редакционный совет:

Научный редактор: Игнатьев Сергей Петрович (Россия), доктор педагогических наук, профессор
Ответственный секретарь редакции: Давыдова Наталия Николаевна, кандидат психологических наук, доцент.

Арсеньев Дмитрий Петрович (Россия),

доктор психологических наук, профессор, заведующий лабораторией

Бычковский Роман Анатолиевич (Россия),

доктор психологических наук, профессор, МГППУ

Ильченко Федор Валериевич (Россия),

доктор психологических наук, профессор, заведующая лабораторией психологии

Кобзон Александр Владимирович (Россия),

доктор педагогических наук, профессор

Панов Игорь Евгеньевич (Россия),

доктор технических наук, профессор

Петренко Вадим Николаевич (Казахстан),

доктор психологических наук, профессор

Прохоров Александр Октябрьнович (Казахстан),

доктор педагогических наук, профессор

Савченко Татьяна Николаевна (Беларуссия),

кандидат психологических наук, доцент

Стеценко Марина Ивановна (США),

Ph.D., профессор

Строганова Татьяна Александровна (Украина),

доктор педагогических наук, профессор

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

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

Художник: Валегин Арсений Петрович
Верстка: Курпатова Ирина Александровна

Адрес редакции:

г. Москва, Лужнецкая набережная 2/4, офис №17, 119270 Россия

E-mail: info@euroasia-science.ru ; www.euroasia-science.ru

Учредитель и издатель Евразийский Союз Ученых (ЕСУ)

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии г. Москва, Лужнецкая набережная 2/4, офис №17, 119270 Россия

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Богданова Е.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	4
Веселова М.П., Башарова, Э.И. Юрченко, О.А. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ «БЕГСТВА» КАПИТАЛА ИЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	5
Вьюгина М.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ВХОДЯЩИХ В ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	9
Золотарева Ю.В., Золотарева У.И. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ СЫРА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ	16
Зорина А.И., Мищенко Е.А. МЕТОДИКА БАНКОВСКОЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ДАННЫХ ПО СВЯЗАННЫМ КОМПАНИЯМ	19
Исенко В.Е. КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР – ОСНОВА ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	23
Капелист Е.В. КООПЕРАЦИЯ АГРОХОЛДИНГОВ И ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В АПК: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ.....	25
Кейванова Е.В. СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЦЕЛЕВОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК: ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	29
Новоселова О.В., Лухарева Е.С. ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ДИЗАЙН САЙТА: АНАЛИЗ САЙТА УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА.	33
Магомадов В.А. ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АПК РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ	38
Марков А.С. КАПИТАЛИЗМ КАК ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ ТУПИК	41
Новицкий Н.Ю. НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ УПЛАТЫ НДС	46
Орлов А.В., Сергеев С.Ф. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ.....	48
Орлов А.В., Сергеев С.Ф. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИЭ В ЕС	51
Саенко И.И., Севрюкова А.С., Чмырёв В.П. ПРОБЛЕМЫ ПОДБОРА И АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	57
Сорокин А.А., Коваленко Р.А., Яковлева Е.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ АРЕНДЫ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ	59
Хасанхонова Н.И. СРЕДНИЙ КЛАСС КАК ВАЖНЕЙШИЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ И КАК ФАКТОР, ОТРАЖАЮЩИЙСЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ МЫШЛЕНИИ ОБЩЕСТВА	63
Шилова Е.А. ОСОБЕННОСТИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ.	65
Шхалахова С.Ю. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВ И НЕОБАНКОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОСИСТЕМЕ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ СЕРВИСОВ	68
Дижевская Я.Ю. ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.	74

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Богданова Елизавета Викторовна

*Дальневосточный государственный университет путей сообщения
Хабаровск, Россия*

COMPARATIVE ANALYSIS OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS AND FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Bogdanova Elizaveta Viktorovna

*Far Eastern State University of Communications
Khabarovsk, Russia*

АННОТАЦИЯ: Выполнен сравнительный анализ российских и международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Исследованы требования российских и международных стандартов на предмет отражения информации о рисках, присущих экономическим хозяйствующим субъектам.

ANNOTATION: A comparative analysis of Russian and international accounting standards and financial statements. The requirements of Russian and international standards are examined to reflect information about the risks inherent in economic entities.

Ключевые слова: бухгалтерские риски, РСБУ, МСФО, анализ, отчетность.

Keywords: accounting risks, IFRS, analysis, reporting.

Согласно федеральному закону «О бухгалтерском учете» под стандартом бухгалтерского учёта понимается документ, устанавливающий минимально необходимые требования к бухгалтерскому учету, а также допустимые способы ведения бухгалтерского учета.

Под международными стандартами понимаются стандарты бухгалтерского учёта, применение которых является обычаем в международном деловом обороте независимо от конкретного наименования такого стандарта[1].

Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) стали необходимостью в тот период, когда на международный рынок вышли транснациональные корпорации, бизнес которых осуществлялся в разных странах мира, с целью обобщения и прозрачности финансовой отчетности.

В России, с 2010 года использование МСФО стало обязательным для всех общественно значимых компаний, относящихся к финансовым организациям, работающих со средствами физических и юридических лиц; компаниям, ценные бумаги которых находятся в свободном обращении[3].

Становится очевидным, что российским публичным компаниям необходимо переходить на международные стандарты. Сравним националь-

ные и международные стандарты отчетности с целью оценки возможности использования последних в практике отечественных компаний.

Сразу отметим, что стандарты МСФО ориентированы на инвесторов и кредиторов, а российские стандарты бухгалтерского учета – на контролирующие и налоговые органы.

Основными принципами МСФО являются[2]:

- учет по методу начисления;
- непрерывность деятельности;
- качественные характеристики (уместность, надежность, сопоставимость, понятность, существенность, правдивое представление, приоритет содержания перед формой, нейтральность, осмотрительность, полнота).

Что касается принципов российских стандартов, то в них присутствует жесткая регламентация учета (конкретный отчетный период, четкое отражение хозяйственных операций, наличие отчетных документов).

Глобальные различия в рассматриваемых стандартах заключаются в концепции составления документации.

Так, в МСФО приоритетным является экономическое содержание над юридической документальной формой; преобладает мнение профессионального бухгалтера над первичным документом.

В таблице 1 представлены основные различия МСФО и РСБУ.

Таблица 1. Основные различия РСБУ и МСФО

Принцип учета или отчетности	РСБУ	МСФО
Отчетный период	установлен в рамках календарного года	финансовый год не привязан к календарному
Валюта	только рубли	та валюта, в которой компания получает выручку и производит расчеты
Определение налоговой базы	налоговая база – это сумма дохода или расхода, облагаемая налогом на прибыль	зависит от способа погашения балансовой стоимости активов, выбранного компанией
Консолидация отчетности	понятие размыто, каждое подразделение организации составляет свой баланс	доходы, расходы, имущество учитываются как одно целое по всей группе взаимосвязанных компаний

Таким образом, можно заключить, что в международных и национальных стандартах присутствуют существенные различия. В России применяется более формализованный подход.

Отдельно стоит обратить внимание на риски, которые возникают при формировании и интерпретации бухгалтерской отчетности в связи с переходом с национальных на международные стандарты.

Во-первых, появляются риски, связанные с человеческим фактором. Так как во главу угла в международных стандартах ставится профессионализм бухгалтера и профессиональное суждение, то достаточно сложно в условиях неопределенности принять единственно верное решение.

Во-вторых, формируются финансовые риски. Инфляция, колебания национальной валюты искажают достоверность финансовой информации.

В-третьих, возникают информационные риски, которые связаны с переустановкой программного обеспечения при вводимых изменениях в законодательство[5].

Также стоит отметить нормативные и правовые риски; риски, связанные с организационной культурой.

Литература

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" № 402-ФЗ от 6.12.2011 г. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

2. Родионов А. МСФО: базовые принципы и тенденции. Режим доступа: <https://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=005018>

3. Синявская Е.Р. Основы бухгалтерского учета и анализа: учебное пособие. Режим доступа: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/28838/1/978-5-7996-1141-5_2014.pdf

4. Стафиевская М.В. Бухгалтерский учет рисков в коммерческих организациях. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskiy-uchet-riskov-v-kommercheskih-organizatsiyah>

5. Водолазко Н. С., Трунина В. Ф. Сравнение МСФО и РПБУ, пути трансформации отчетности // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 556-561. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/89/17972>

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ «БЕГСТВА» КАПИТАЛА ИЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Веселова М.П., Башарова Э.И., Юрченко О.А.

к.э.н.

*Российская таможенная академия
г. Люберцы, Россия*

CURRENT ISSUES OF «THE FLIGHT» OF CAPITAL FROM THE RUSSIAN FEDERATION

Veselova M.P., Basharova E.I.

Yurchenko O.A.

*Candidate of Economic Sciences
Russian Customs Academy
Lyubertsy, Russia*

АННОТАЦИЯ: В данной статье рассматриваются схемы «бегства» капитала из Российской Федерации. Предложены направления предотвращения незаконного оттока капитала.

ANNOTATION: This article reviews the schemes of «flight» of capital from the Russian Federation. Identified problem aspects and suggested ways to prevent illegal capital outflows.

Ключевые слова: Капитал, офшор, фиктивная компания, экономика, товарищество, «бегство» капитала.

Key words: Capital, offshore, fictitious company, economy, partnership, «flight» of capital.

Капитал страны является базой для обеспечения развития экономики, то есть если в стране профицит материальных ресурсов появляется возможность не только инвестирования в ключевые сектора экономики, но также и покрытие дефицита во время кризиса. Поэтому тенденция оттока капитала из страны является одной из ключевых проблем современной экономики.

Макроэкономическая ситуация в Российской Федерации (РФ) является достаточно стабильной, однако на основании данных, опубликованных Центральным банком РФ (ЦБ РФ), в январе-октябре 2018 года выведенный с территории России капитал составил 42,2 млрд. долл. (рост в 3 раза по сравнению с аналогичным периодом 2017 года).

В результате глобализации происходит «стирание» экономических границ стран. Наиболее популярны транснациональные корпорации, которые ведут свою деятельность в нескольких странах мира, даже если источником основных доходов является РФ [1]. С целью снижения издержек, уклонения от уплаты национальных налогов необходимо выделить тенденцию популяризации нелегального оттока капитала.

Одной из наиболее популярных схем нелегального оттока капитала является схема вывода капитала в результате коммерческой деятельности посредством использования оффшорных компаний (рис. 1).



Рис. 1.

Схема вывода капитала на счета оффшорных компаний в результате коммерческой деятельности [5]

В качестве иностранного контрагента, который консолидирует часть прибыли, обычно выступает немецкая, чешская или швейцарская компания, что обусловлено отсутствием этих юрисдикций в списке оффшоров (по данным Федеральной налоговой службы в список оффшорных юрисдикций включено 40 административных единиц). При эффективном структурировании транзитная налоговая нагрузка будет в интервале от 1-4 %, то есть 96-99 % прибыли переводится на счета оффшорных компаний.

Наиболее эффективный вариант корреляции оффшорной и фиктивной компаний можно отметить на территории Сингапура. На сегодняшний день, Сингапур является международным транспортным и финансовым центром с постоянным растущим количеством иностранного населения. В связи с географическим положением Сингапур может стать источником финансирования терроризма путём отмывания денег [2]. В соответствии с «Отчётом о национальных рисках» отмечается тенденция увеличения количества случаев отмывания капитала с использованием фиктивных компаний (рис. 2).



Рис. 2. Схема отмывания капитала с использованием фиктивных компаний в Сингапуре [5]

Фиктивные компании представляют собой компании с минимально внесенным размером уставного капитала, а также не совершающие законных операций. Соответственно, они могут быть инструментом для отмывания денег преступными группировками. Существует риск, что провайдер корпоративных услуг регистрирует несколько фиктивных компаний, что относится к высоким рискам деятельности провайдера [3].

Отличительными признаками фиктивных компаний являются:

1. Минимальный размер уставного капитала, отсутствие совершения валютных операций;
2. Компанией открыто несколько счетов без мотивированных на то причин;
3. Лица, имеющие право подписи по банковскому счёту являются иностранные граждане, постоянно проживающие за границей.
4. Открытие счёта происходит в один период посещения иностранного директора;
5. Множество транзакций крупных сумм, поступающие от разных физических и юридических лиц, зарегистрированных в иностранном государстве.
6. Денежные средства реструктуризируются на счетах других сингапурских банков.

Не менее популярной схемой является вывод капитала через казино. Например, после сообщения в «South China Morning Post» о программе мероприятий по борьбе с оттоком капитала из страны существенно снизилась цена акций казино «Макао». Было установлен лимит в 100 тыс. юаней в год (14,4 тыс. долл. США), который пользователи платформы UnionPay могут легально вывезти из страны. Однако данный лимит очень часто нару-

шался. Валютное управление Макао приняло решение о сокращении лимита средств, которые пользователи UnionPay могут снять с 10-5 тыс. патак (денежная единица специального административного района Макао). Данная мера была введена в связи с большим количеством транзакций – за месяц через данную платформу было выведено 10 млрд. патак. Принятые китайской стороной ограничения валютного контроля, направленные на сокращение объемов оттока капитала было зафиксировано во время использования схемы поручительства в отеле-казино Marina Bay Sands в Сингапуре. Пользователи системы China UnionPay имели возможность приобретать игровые фишки в обход требований валютного контроля Китая, что привело к оттоку млрд. юаней из страны.

Для совершения валютных операций необходимо подтверждать отсутствие аффилированности юридических лиц, к которым применяется особый порядок налогообложения, то есть невозможность одной компании оказывать влияние на работу другой компании. Наличие признаков аффилированности предполагает, что компании согласовывают организационные и экономические решения. Данная мера необходима для решения следующих задач: профилактики экономических сговоров в сфере ценообразования и конкуренции; предотвращения ситуаций с появлением на рынке скрытых монополистических структур. Однако многие компании для вывода капитала без подтверждения аффилированности заключают договор простого или инвестиционного товарищества с иностранной компанией. При распределении прибыли полученные доходы подлежат налогообложению в иностранном государстве. Процент, уплачиваемых налогов значительно выше, чем в РФ. С целью уклонения от

уплаты возможно заключить выгодное налоговое соглашение с оффшорной компанией, которая будет оказывать услуги иностранному контрагенту,

например, за агентские или инвестиционные отчисления, что позволит вывезти часть прибыли в оффшорную компанию и избежать высокого налогообложения (рис. 3).



Рис. 3. Схема оттока капитала через товарищество с иностранной компанией [5]

На основании отчета, опубликованного Проектом по расследованию коррупции и организованной преступности была выявлена еще одна нелегальная схема оттока капитала – «Ландромат», которая является наиболее сложной и реализуется при

условии согласованной деятельности двух фиктивных иностранных компаний, заинтересованных как с российской, так и с молдавской стороны, а также наличие коррумпированных судьи и судебного пристава (рис.4).



Рис. 4. Схема оттока капитала «Ландромат» [5]

Источниками финансирования схемы «Ландромат» являются средства, получаемые от государственных контрактов путём искусственного завышения цен, хищения активов банков, у которых ЦБ

РФ отозвал лицензию, уклонение от уплаты национальных налогов. Денежные средства были направлены на приобретение товаров «Samsung» и «Ericsson», а также финансирования пророссий-

ских организаций в Восточной Европе [4]. Выведенный капитал из России поступил на счета в 732 банка в 96 странах мира.

Для контроля за движением капитала используется комплекс мер:

1. Заградительные меры: ужесточение административного контроля, ценового и количественного ограничения операций, запрет операций в иностранных валютах;

2. Стимулирующие меры: беспроцентные резервные обязательства, налоговая амнистия, контроль над транзакциями резидентов и нерезидентов);

3. Проведение валютного контроля. С 1 марта 2018 года в связи вступлением новой инструкции Центрального банка РФ были отменены паспорта сделок. При совершении операций с иностранными контрагентами, необходимо регистрировать договоры, сумма которых превышает лимит для импортных - 3 млн. руб., для экспортных - 6 млн. руб. В целях эффективного контроля движения капитала необходимо снизить лимит для импортных контрактов.

Подводя итог, необходимо отметить наличие и популярность использования схем выведения капитала за границу, чаще всего через оффшорные компании. Главной особенностью и проблемным аспектом остаётся сложность выявления и доказывания производимых операций, так как оффшорные компании гарантируют абсолютную анонимность и безопасность для инвесторов из любого государства.

Список использованных источников:

[1] Оффшорные схемы и использование оффшорных компаний, URL: <http://1sterling.ru/offshore/offshornye-shemy.html>;

[2] Компания в Сингапуре для ICO, URL: <https://iq-offshore.com/news/kompania-v-singapore-dla-ico-initial-coin-offerings-eto-izmenenie-finansirovania-kompanii-v-singapore>;

[3] Китайский маршрут, URL: <https://www.google.ru/amp/www.forbes.ru/amp/358933>;

[4] Официальный сайт «РосБизнесКонсалтинг», URL: <https://www.rbc.ru/finances/21/03/2017/58d11ee39a79472280f0c9ee>;

[5] Составлено авторами.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ВХОДЯЩИХ В ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

Вьюгина Мария Андреевна

*Аспирант Института управления экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета (К(П)ФУ), г. Казань*

АННОТАЦИЯ: В статье проводится анализ оценки населением эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, медиа рейтинга руководителей субъектов Российской Федерации, а также социально-экономического положения российских регионов за 2016-2017 годы. По результатам проведенного исследования субъекты Российской Федерации, входящие в Приволжский федеральный округ, были условно разделены на несколько групп в зависимости от высоких и низких оценок в рейтингах. Автором статьи даны рекомендации по улучшению рассмотренных показателей.

ABSTRACT: The article analyzes the people's assessment of the executive authorities' effectiveness of the Russian Federation regions, the media rating of the regions governors, as well as the socio-economic situation of the Russian Federation regions in 2016-2017. According to the study results, regions of the Russian Federation included in the Volga Federal district were divided into several groups depending on high and low ratings. The author of the article gives recommendations for improving the considered indicators.

Ключевые слова: эффективность, регионы, рейтинг, органы власти.

Keywords: effectiveness, regions, ranking, authorities.

Эффективность деятельности органов исполнительной власти в субъектах Российской Федерации отражает эффективность государственного управления по стране в целом, в связи с этим является объектом пристального внимания не только со стороны руководства нашего государства, но и обществу.

В Послании Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации на 2018 год в частности указано: «Чиновники всех уровней должны быть заинтересованы в росте своей эффективности и быть жестко нацелены на получение конкретного результата ... Именно в такой логике нужно перестроить всю систему государственной службы, там, где это целесообразно, – внедрить проектные методы работы» [3].

Существенный вклад в развитие теории и практики повышения эффективности деятельности органов государственного управления внесли труды Ж. Блонделя, Т. Брауна, И.Н. Осипова, А.А. Подсумковой, С.Ю. Наумовой, В.А. Елькиной и других. Исследованию оценки деятельности государственных органов посвящены работы А.Г. Гранберга, В.Н. Лексина, В.А. Николаева, А.И. Татаркина и других авторов.

Анализируя оценку эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации необходимо, прежде всего, руководствоваться Указом Президента Российской Федерации от 14.11.2017 № 548 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», со-

гласно которому утвержден перечень из 24 критериев для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти в российских регионах. Параллельно данным указом признан утратившим силу предыдущий аналогичный документ от 21.08.2012 № 1199, содержавший 11 критериев оценки эффективности работы региональных властей [6].

Утвержденные показатели оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации условно можно разделить на 3 блока: развитие социальной сферы, развитие экономики и опросы населения. Представим их в виде таблицы 1.

Таблица 1

Показатели оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Развитие социальной сферы	Развитие экономики	Опросы населения
<ul style="list-style-type: none"> •ожидаемая продолжительность жизни при рождении; •динамика реальной среднемесячной начисленной заработной платы; •доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, установленной в субъекте РФ; •отношение среднедушевых денежных доходов населения за вычетом сумм обязательных платежей и оплаты услуг жилищно-коммунального хозяйства к стоимости фиксированного набора основных потребительских товаров и услуг; •коэффициент доступности жилья; •коэффициент миграционного прироста; •суммарный коэффициент рождаемости; •уровень преступности; •качество и доступность услуг жилищно-коммунального хозяйства; •уровень безработицы. 	<ul style="list-style-type: none"> •динамика валового регионального продукта на душу населения; •объем инвестиций в основной капитал на душу населения; •интегральный индекс субъекта РФ в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ; •отношение среднесписочной численности работников малых и средних предприятий к численности населения; •плотность сети автомобильных дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям к транспортно-эксплуатационным показателям; •объем налоговых доходов консолидированного бюджета субъекта РФ на душу населения, скорректированный на индекс бюджетных расходов; •отношение объема государственного долга субъекта РФ по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным, к общему годовому объему доходов бюджета субъекта РФ; •доля просроченной кредиторской задолженности в расходах консолидированного бюджета субъекта РФ. 	<ul style="list-style-type: none"> •оценка населением условий для самореализации, в том числе для самореализации детей; •оценка удовлетворенности населения услугами в сферах образования, здравоохранения, культуры, социального обслуживания; •доля жителей субъекта РФ, столкнувшихся с проявлениями коррупции; •оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ; •оценка населением эффективности деятельности органов государственной власти РФ; •результаты независимой оценки качества оказания услуг организациями социальной сферы.

Ввиду возрастания интереса населения к деятельности руководства российских регионов автор статьи рассмотрен в качестве самостоятельной единицы показатель оценки населением деятельно-

сти органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, за 2016-2017 годы.

Показатель является агрегированным и формируется обобщением следующих компонентов:

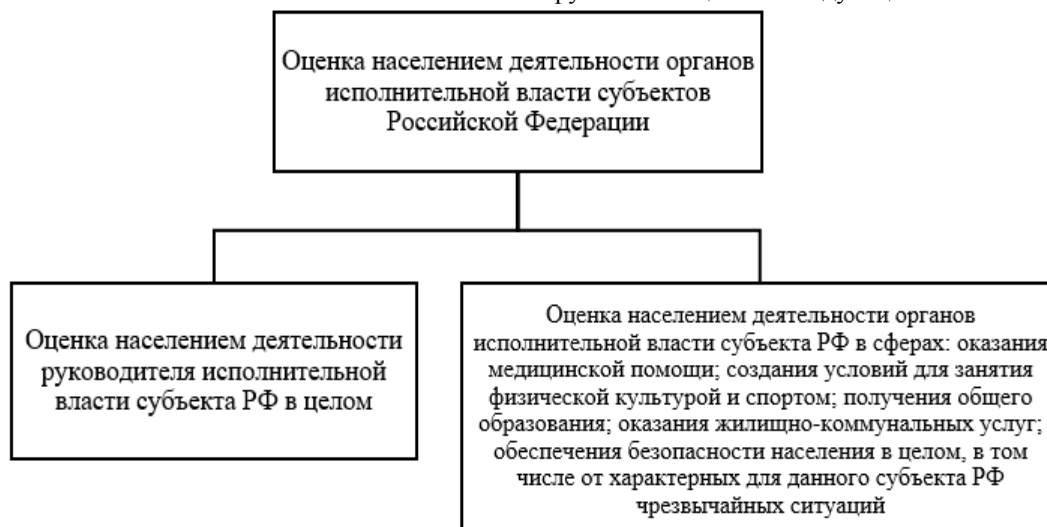


Рисунок 1. Показатель оценки населением деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Рассмотрим детально показатель оценки населением деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, входящих в

Приволжский федеральный округ, за 2016-2017 годы.

Таблица 2.

Рейтинг субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, на основе оценки населением деятельности органов исполнительной власти.

Субъект РФ	2017 г., %	Место по ПФО	2016 г., %	Место по ПФО
Республика Башкортостан	48,3	4	47,6	5
Республика Марий Эл	43,9	10	43,5	10
Республика Мордовия	54,1	1	50,4	2
Республика Татарстан	53,2	2	53,2	1
Удмуртская Республика	42,3	12	41,5	11
Чувашская Республика	46,0	7	48,5	3
Пермский край	46,5	6	47,7	4
Кировская область	37,6	13	39,2	13
Нижегородская область	44,6	8	45,9	7
Оренбургская область	47,1	5	47,5	6
Пензенская область	49,2	3	44,6	8
Самарская область	44,0	9	44,2	9
Саратовская область	36,7	14	38,1	14
Ульяновская область	43,6	11	41,3	12

Как видно из таблицы 2 [1], по оценке населением эффективности деятельности органов исполнительной власти среди регионов Приволжского федерального округа лидируют: Республика Мордовия, улучшившая свои показатели по сравнению с 2016 годом с 50,4% до 54,1%; Республика Татарстан, удержавшая свои позиции с 2016 года – 53,2%; Пензенская область, поднявшаяся на несколько пунктов – 49,2%.

В то же время, в половине регионов Приволжского федерального округа зафиксировано снижение оценки населением эффективности деятельности органов исполнительной власти: в Чувашской Республике, Пермском крае, Кировской, Нижегородской, Оренбургской, Самарской, Саратовской областях.

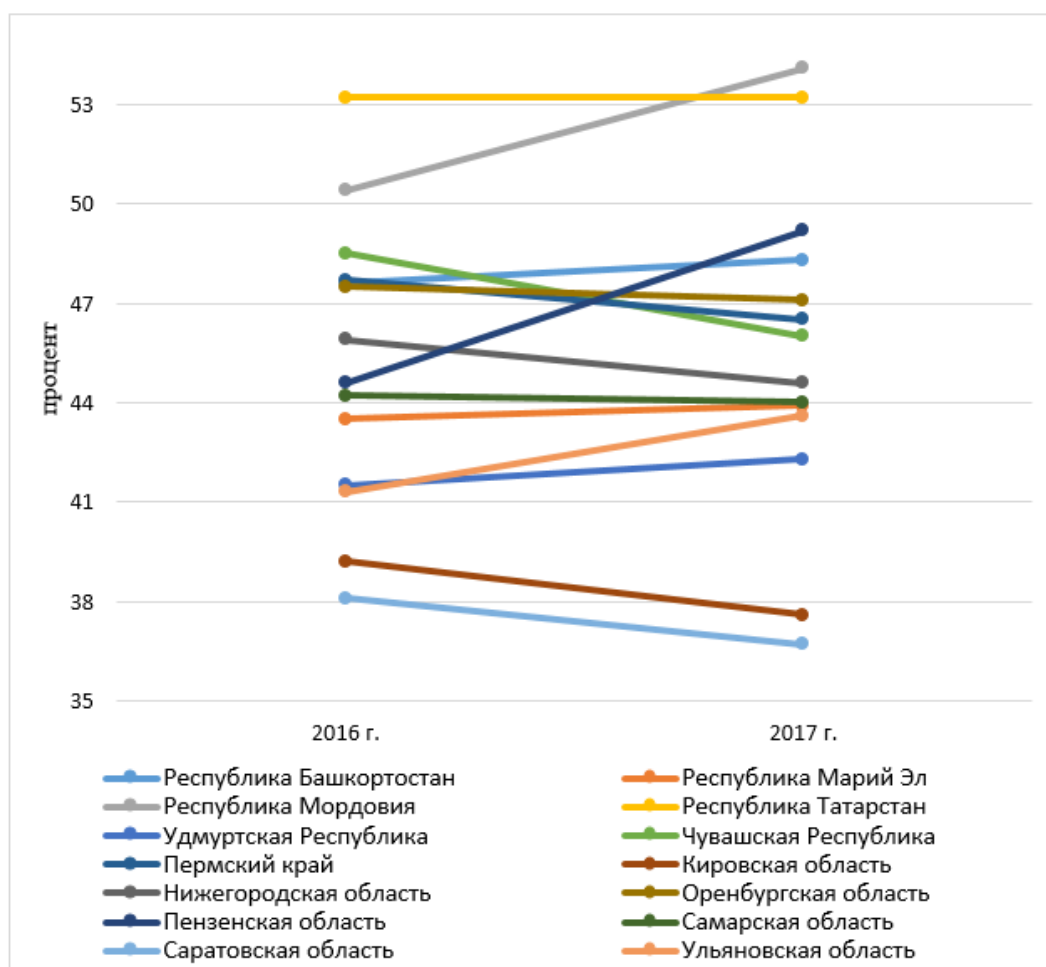


Рисунок 2. Оценка населением деятельности органов исполнительной власти, субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ.

На ту или иную оценку населением эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации влияет социально-экономическое положение региона, уровень его развития. Рассмотрим рейтинг социально-экономического положения субъектов Российской Федерации за 2016-2017 годы, составленный агентством «РИА Рейтинг». Он построен на основе агрегирования ключевых показателей регионального развития за 2017 год, объединенных в 4 группы:

- показатели масштаба экономики (объем производства товаров и услуг, объем доходов консолидированного бюджета, численность занятых в экономике);

- показатели эффективности экономики (объем производства товаров и услуг на одного жителя, инвестиции в основной капитал на одного жителя, доля прибыльных предприятий, отношение задолженности по налогам к объему поступивших налогов и сборов в бюджетную систему России);

- показатели бюджетной сферы (доходы консолидированного бюджета на одного жителя, доля

налоговых и неналоговых доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета, отношение государственного долга к налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета, дефицит к налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета);

- показатели социальной сферы (отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, уровень безработицы, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень младенческой смертности).

Рейтинг строился путем ранжирования субъектов Российской Федерации в порядке убывания по значению интегрального рейтингового балла, определявшегося как среднее геометрическое рейтинговых баллов групп показателей. Рейтинговый балл по каждой группе показателей определялся как среднее арифметическое рейтинговых баллов всех входящих в группу показателей.

Данные по субъектам Российской Федерации, входящим в Приволжский федеральный округ, представлены в таблице 3 [5].

Таблица 3.

Рейтинг субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, на основе социально-экономического положения.

Субъект РФ	2017 г.		2016 г.	
	по РФ	по ПФО	по РФ	по ПФО
Республика Башкортостан	11	2	8	2
Республика Марий Эл	64	13	69	14
Республика Мордовия	67	14	63	13
Республика Татарстан	4	1	5	1
Удмуртская Республика	35	7	36	8
Чувашская Республика	58	12	50	9
Пермский край	14	4	15	4
Кировская область	53	10	56	12
Нижегородская область	18	5	16	5
Оренбургская область	33	6	24	6
Пензенская область	57	11	54	11
Самарская область	12	3	12	3
Саратовская область	38	8	34	7
Ульяновская область	49	9	51	10

За рассматриваемый период улучшили свои позиции в рейтинге субъектов Российской Федерации: Республика Татарстан – регион-лидер в Приволжском федеральном округе, Пермский край, Удмуртская Республика, Ульяновская, Кировская области и Республика Марий Эл, находившаяся в последней двадцатке среди всех регионов России. В свою очередь, вошла в последнюю двадцатку Республика Мордовия: по итогам 2017 года занимает 67 место, что на 4 позиции ниже, чем в предыдущем рейтинге. Кроме этого, существенно снизились позиции Оренбургской области – 33 место в 2017 году, Чувашской Республики – 58 место, Республики Башкортостан, Саратовской, Пензенской и Нижегородской областей.

Недостатком перечня показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти в российских регионах, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 14.11.2017 № 548, видится недостаточное количество критериев, отражающих принцип информационной «открытости» органов власти, повышающей прозрачность их деятельности и удовлетворенность населения качеством государственного управления. Предлагается дополнить список критериев следующим показателем: медиа рейтинг руководителя субъекта Российской Федерации.

Проанализируем медиа рейтинг руководителей субъектов Российской Федерации за 2016-2017 годы, подготовленный «Медиалогией» – разработчиком автоматической системы мониторинга и анализа средств массовой информации (таблица 4) [2].

Таблица 4.

Рейтинг субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, на основе медиа рейтинга руководителей регионов.

Субъект РФ	Количество сообщений в СМИ	2017 г.		Количество сообщений в СМИ	2016 г.	
		по РФ	по ПФО		по РФ	по ПФО
Республика Башкортостан	49 701	17	4	35	17	5
Республика Марий Эл	18 424	62	12	5	85	14
Республика Мордовия	19 673	58	11	12	75	12
Республика Татарстан	118 271	4	1	82	4	1
Удмуртская Республика	40 551	19	5	15	60	10
Чувашская Республика	49 802	63	13	31	76	13
Пермский край	58 494	11	3	26	33	7
Кировская область	29 907	49	10	8	67	11
Нижегородская область	24 585	35	8	34	16	4
Оренбургская область	20 117	65	14	15	52	9
Пензенская область	47 492	26	6	34	27	6
Самарская область	22 593	36	9	34	15	3
Саратовская область	73 582	9	2	46	14	2
Ульяновская область	71 890	30	7	48	35	8

Лидером рассмотренного рейтинга среди глав регионов Приволжского федерального округа стал Президент Республики Татарстан Р.Н. Минниханов (4 место по РФ).

В первую двадцатку российского рейтинга, улучшив свои показатели, также вошел губернатор Саратовской области В.В. Радаев (9 место). Кроме того, значительно улучшили показатели своих предшественников глава Пермского края М.Г. Решетников (11 место) и глава Удмуртии А.В. Бречалов (19 место) – назначены на свои посты в 2017 году. Глава Башкортостана Р.З. Хамитов остался на той же позиции (17 место).

Повышены показатели в медиа рейтинге у губернаторов Пензенской области И.А. Белозерцева (26 место), Ульяновской области С.И. Морозова (30 место), Кировской области И.В. Васильева (49 место), главы Республики Мордовия В.Д. Волкова (58 место), Чувашской Республики М.В. Игнатъева (63 место). Глава Республики Марий Эл А.А. Евстифеев, назначенный на пост в 2017 году, покинул последнее место медиа рейтинга, улучшив свои позиции более чем на 20 пунктов (62 место).

В то же время смена руководства в некоторых субъектах Российской Федерации повлекла за собой не повышение позиции главы региона в медиа рейтинге, а напротив, ее резкое падение: у губернаторов Нижегородской области Г.С. Никитина (35 место) и Самарской области Д.И. Азарова (36 место).

Кроме того, вошел в последнюю двадцатку медиа рейтинга, ухудшив позиции, губернатор Оренбургской области Ю.А. Берг (65 место).

Для получения более полной и объективной картины информационной «открытости» деятельности руководства российских регионов предлагаем объединить два рассмотренных выше рейтинга (оценки населением эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта и медиа рейтинг руководителей регионов) в один агрегированный – рейтинг субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, на основе общественной оценки деятельности руководства региона. Полученные данные представим в виде таблицы 5.

Таблица 5.

Рейтинг субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, на основе общественной оценки деятельности руководства региона, 2017 г.

Субъект РФ	Рейтинг субъектов на основе оценки населением деятельности органов исполнительной власти	Рейтинг субъектов на основе медиа рейтинга руководителей регионов	Рейтинг субъектов на основе общественной оценки деятельности руководства региона
Республика Башкортостан	4	4	4
Республика Марий Эл	10	12	11
Республика Мордовия	1	11	6
Республика Татарстан	2	1	1,5
Удмуртская Республика	12	5	8,5
Чувашская Республика	7	13	10
Пермский край	6	3	4,5
Кировская область	13	10	11,5
Нижегородская область	8	8	8
Оренбургская область	5	14	9,5
Пензенская область	3	6	4,5
Самарская область	9	9	9
Саратовская область	14	2	8
Ульяновская область	11	7	9

По итогам всех проведенных анализов регионам присвоены ранги по каждому из показателей, на основе которых рассчитаны итоговые показатели, характеризующие общественную оценку деятельности руководства региона и социально-экономическое положение субъекта Российской Федерации.

Соотнесем и проанализируем выходные данные за 2017 год, полученные в результате проведенных анализов. Построим диаграмму, где горизонтальная ось – общественная оценка деятельности руководства региона, строится в диапазоне от 1,5 до 11,5; вертикальная ось – социально-экономическое положение региона, строится в диапазоне от 1 до 14.



Рисунок 3.

Соотношение рейтинга субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, на основе общественной оценки деятельности руководства региона и рейтинга социально-экономического положения регионов, 2017 г.

Таким образом, чем выше рейтинг региона на основе общественной оценки деятельности его руководства, тем левее он находится на представленном рисунке; чем выше рейтинг региона на основе социально-экономического положения, тем ниже его расположение.

Основываясь на полученных данных, условно разделим субъекты Российской Федерации, входящие в Приволжский федеральный округ, на 4 группы:

- 1) регионы с высокой общественной оценкой эффективности деятельности руководства и высоким уровнем социально-экономического развития;
- 2) регионы с высокой общественной оценкой эффективности деятельности руководства и низким уровнем социально-экономического развития;
- 3) регионы с низкой общественной оценкой эффективности деятельности руководства и высоким уровнем социально-экономического развития;
- 4) регионы с низкой общественной оценкой эффективности деятельности руководства и низким уровнем социально-экономического развития.

1. Регионами-лидерами с наилучшими показателями стали Республика Татарстан, Республика Башкортостан и Пермский край.

Касательно Республики Татарстан в качестве одного из объяснений подобного обстоятельства можно привести слова Президента Республики Татарстан Р.Н. Минниханова, озвученные в послании Государственному Совету Республики Татарстан в 2018 году [4]. «... Одним из важнейших критериев

эффективности власти является ее открытость и вовлеченность граждан в процесс управления. Этому способствуют реализуемые нами проекты, в том числе «Народный контроль» ... На Портале государственных и муниципальных услуг Республики Татарстан развивается система голосования. Широкий отклик получил опрос по проектам благоустройства общественных пространств. Около 3 тыс. электронных инициатив получено от населения по включению в Стратегию-2030. Также запущен пилотный проект по публичному формированию целей и задач ряда исполнительных органов государственной власти Республики Татарстан и общественному контролю за их исполнением. Теперь население будет принимать непосредственное участие в определении приоритетных задач ведомств, а также контролировать достижение их ключевых показателей. Работа по формированию эффективных механизмов обратной связи, вовлеченности граждан в процессы принятия управленческих решений и их реализации будет продолжена ...».

2. Регионами с высокой общественной оценкой эффективности деятельности руководства и низким уровнем социально-экономического развития стали Республика Мордовия (наихудшие значения среди регионов Приволжского федерального округа) и Пензенская область.

На наш взгляд, руководству Мордовии следует активизировать работу по улучшению показателей масштаба экономики и эффективности экономики,

бюджетной сферы и социальной сферы; Пензенской области – сделать акцент на показателях масштаба экономики (объем производства товаров и услуг, объем доходов консолидированного бюджета, численность занятых в экономике).

3. Регионы с низкой общественной оценкой эффективности деятельности руководства и высоким уровнем социально-экономического развития: Оренбургская область, Самарская область, Удмуртская Республика и Нижегородская область. Медиа составляющая – один из критериев, по которым оценивается эффективность губернаторской деятельности. Руководителям Оренбургской и Самарской областей следует активнее присутствовать в медиа пространстве. Руководству Самарской области и Удмуртской Республики следовало бы обратить внимание на низкую оценку населением эффективности деятельности органов власти регионов. Общественная оценка деятельности руководства Нижегородской области также нуждается в незначительной корректировке.

4. Регионами-аутсайдерами стали Республика Марий Эл, Чувашская Республика, Кировская область, Ульяновская область, Саратовская область.

Кардинальные меры по улучшению социально-экономического положения регионов и, как следствие – повышению общественной оценки эффективности деятельности органов власти необходимо принять в Республике Марий Эл, Чувашской Республике, Кировской и Ульяновской областях.

Парадоксальная ситуация сложилась в Саратовской области: при высоком показателе упоминаемости губернатора в российских СМИ, население

региона дает крайне негативную оценку деятельности главы региона и органов власти. В данном случае это можно расценить как ситуацию, когда губернатор использует медиа активность для улучшения собственного имиджа.

Подводя итоги отметим важность использования различных подходов и рассмотрения многообразных рейтингов для более объективной оценки деятельности органов государственной власти Российской Федерации.

Список литературы:

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/44891>

<http://www.sav.gov.vn/> (дата обращения 08.12.2018).

2. «Медиалогия» подготовила медиарейтинг губернаторов за 2017 год. URL: <http://www.mlg.ru/ratings/vlast/governors/5738/> (дата обращения 16.12.2018).

3. Послание Президента Федеральному Собранию. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957> (дата обращения 01.12.2018).

4. Рустам Минниханов обратился с ежегодным посланием Государственному Совету Республики Татарстан. URL: <http://president.tatarstan.ru/poslanie-prezidenta.htm> (дата обращения 16.12.2018).

5. Социально-экономическое развитие регионов – рейтинг по итогам 2017 г. URL: <http://riarating.ru/regions/20180523/630091911.html> (дата обращения 15.12.2018).

6. Указ Президента Российской Федерации от 14.11.2017 № 548 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ СЫРА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Золотарева Ю.В.

*канд. социол. наук, доцент кафедры государственных услуг и менеджмента
ФГБОУ ВО Северо-Кавказский институт - филиал РАНХиГС,
г. Пятигорск*

Золотарева У.И.

*Студента 1 курса агропромышленного факультета
ФГБОУ ВО Донской государственный технический университет,
г. Ростов-на-Дону*

АННОТАЦИЯ: Сыр является самым любимым продуктом на столе российского потребителя, однако изучая национальный рынок, мы пришли к выводу, что около 80% сыра являются фальсификатом. Низкое качество данного продукта приводит к снижению удовлетворенности потребителя и уменьшению объемов спроса. Кроме того, потребление некачественного продукта приводит к росту заболеваний. Следовательно, необходимо выработать жесткий механизм, контролирующий качество сыра, поступающего на российский рынок.

ABSTRACT: Cheese is the most favorite product on the table of the Russian consumer, but studying the national market, we came to the conclusion that about 80% of cheese is a counterfeit. The low quality of this product leads to lower customer satisfaction and lower demand. In addition, the consumption of low-quality product leads to an increase in diseases. Therefore, it is necessary to develop a rigid mechanism that controls the quality of cheese entering the Russian market.

Ключевые слова: сыр, потребительские предпочтения, качество, фальсификация, витамины, сегментация, потребитель.

Keywords: cheese, consumer preferences, quality, falsification, vitamins, segmentation, consumer.

Сыр - излюбленный продукт на столе россиян, как в праздничные, так и в будние дни. Однако современной проблемной потребителю рынка сыра является фальсификация этого уникального продукта. Фальсификация может быть как качественной, так и количественной. Качественная фальсификация представляет собой подмену более жирных сортов сыра на менее жирные, наличие большего количества влаги (воды) в продукте для увеличения веса, подменой молочных жиров иными – соевыми, наличием следов антибиотиков и консервантов, нарушениями технологии производства сыра и неправильными условиями его созревания. Количественная фальсификация – это весовой обман потребителя, когда на упаковке указан один вес, а по факту он, как правило, меньше. Встречается еще и информационная фальсификация сыра. Она представляет собой лживую или недостоверную информацию на этикетке продукта о его потребительских характеристиках и свойствах. Обман заключается в обнаружении потенциально опасных микроэлементов, таких как свинец, мышьяк, ртуть или красителей и усилителей вкуса, а также антибиотиков.

Исследования, проводимые на российском рынке, демонстрируют несколько противоречивые сведения о фальсификации сыра. Россельхознадзор установил, что 78,3% продукции на российском рынке сыров на самом деле сыром не является, поскольку фальсифицирована растительным жиром, например пальмовым маслом. Роспотребнадзор уверяет, что фальсификата в разы меньше и его диапазон в пределах 25-30%. [1]

Производство фальсификата выгодно тем, что предприятие экономит натуральное сырье, заменяя его на более дешевое, а на рынке продает псевдопродукт как истинный и в итоге получает приличную прибыль. Сыр, произведенный из сухого молока или с добавлением пальмового масла, а иногда и из гидрогенизированного говяжьего или растительного жиров имеет себестоимость гораздо ниже, чем сыр на основе цельного молока. Стоимость молочного жира (99%) примерно 715 тыс. рублей за тонну, а цена заменителя молочного жира на основе пальмового масла колеблется в диапазоне 70-120 тыс. рублей за тонну. Если в сыре обнаружено при экспертизе менее 50 процентов молочного жира - это сырный продукт и продаваться он должен по цене продукта – заменителя. А не выдаваться за подлинный сыр. Настоящий сыр из цельного молока не может стоить менее 400 руб. за 1 кг. в регионе где молока в избытке. В остальных районах стоимость его тем более не может быть дешевле этой цены.[2] Фальсификация на российском рынке сыра привела к снижению удовлетворенности потребителей на российском рынке и как следствие к уменьшению объемов производства на 5,5% в 2017 году. Однако за первый квартал 2018 года в виду появления разнообразных продуктов на рынке спрос увеличился на 2,2 % по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

Импорт, по данным ФТС, за этот период увеличился с 46 тыс. т в 2017 г. до 58 тыс. т. в 2018 г.

Основная доля импорта - более 86% в физическом объеме - по-прежнему приходится на Белоруссию, также в топ-3 поставщиков входят Аргентина и Сербия.[3]

Сегментация по продукту потребительского рынка сыра выглядит следующим образом: 58,2% - твердые сыры, 32,8% - плавленые, 9% - мягкие. В сегменте «твердые и мягкие сыры» 45% потребителей отдадут предпочтение таким маркам как «Голландский», 9% - «Гауда», 8% - «Маасдам», - 8% - «Эдам», 6% - «Фета», 5% - «Брынза», 3% - «Каммбер», 17% - другие сорта.[4]

Сыр - это пищевой продукт, получаемый из сыропригодного молока с использованием молоко-свертывающих ферментов и молочнокислых бактерий или путем плавления различных молочных продуктов и сырья немолочного. Пищевая ценность сыра определяется наличием белков, липидов, минеральных солей, витаминов. В зависимости от технологии приготовления того или иного сыра массовая доля белков может колебаться в пределах 10-30%. Высокое содержание незаменимых аминокислот в белках сыра придает ему повышенную биологическую ценность. По белковому потенциалу 100 г сыра соответствуют не менее чем 150 г мяса. Люди, которые не любят употреблять в пищу мясо, могут с легкостью заменить его на сыр. Усвояемость белков сыра более 95%. Калорийность (энергетическая ценность) сыра определяется массовой долей жира (19-33%).[5] Если человек не в достаточном количестве употребляет белки, то у него замечается снижение мышечной массы, атрофия внутренних органов, потеря веса, головные боли, отеки, выпадение волос и многое другое.

Жиры, содержащиеся в сыре определяются по интенсивности цвета сырного кусочка. Чем больше жира в продукте, тем он имеет более интенсивный окрас. Однако сегодня производители могут вводить в заблуждение потребителя окрашиванием продукта, поэтому при выборе дорогого и ценного продукта необходимо смотреть на упаковку и репрезентативность магазина.

В сырах присутствует очень важный элемент таблицы Менделеева – кальций, содержание которого в продукте составляет от 100 до 1200 мг на 100 г. Наибольшее количество кальция содержится в сычужных твердых сырах. Человеку достаточно употреблять в сутки 100 гр сыра, чтобы обеспечить свой организм кальцием.

В сыре содержатся: незаменимый рибофлавин - витамин В2, который необходим для образования эритроцитов, антител, нормального функционирования репродуктивных органов в организме; витамин В6 – пиридоксин - он обеспечивает слаженную работу всех органов и систем здорового человека; витамин В12 – тиамин - регулирует обмен веществ; витамин В1 - заботится о состоянии нервной системы.[6] Содержание витамина - А в сыре защищает кожу, слизистые поверхности, регулирует зрение и процесс роста человека; витамин С, отвечает за иммунитет человека и витамина Е, регулирует работу репродуктивной системы человека. Сыр настолько полезен, что полностью удовлетворяет

практически все потребности человеческого организма в ценных витаминах и минералах. Особенно рекомендуется употреблять сыр детям, в нем достаточно кальция, фосфора и фтора, которые обеспечивают рост скелета и крепкое здоровье.

Для бодрого самочувствия организму человека необходимо употреблять от 30 до 80 гр сыра в день. Молоко можно заменить на 70 гр сычужного твердого сыра. Это очень актуально для тех людей, которые не любят пить молоко. Сыр выгодный продукт, так как может долго храниться в правильных условиях. Температура хранения должна соответствовать холодильной камере, а сам продукт должен быть помещен в стеклянную закрытую посуду, в которой находится кусочек сахара. Именно сахар впитывает излишки влаги и не дает сыру покрываться плесенью.

Сыры дифференцируются на сычужный, кисло-молочный, мягкий, твердый, плавленый, рассольный, копченый, сывороточный.[7]

К твердым сырам относят пармезан и маасдам. Обычно их добавляют в различные блюда для придания им пикантности. Пармезан прекрасно сочетается с пищей. А маасдам идеален в приготовлении бутербродов. Гауда и эдам так широко распространены на российском рынке подойдут для того, чтобы посыпать горячий суп или запеченное мясо.

Самый выдающийся сыр - Голова Монаха (Тет-де-Муан), который производится исключительно из коровьего молока, добываемого только в летние месяцы, когда коровы пасутся на естественных лугах. Этот сыр обладает потрясающим ароматом и вкусом. Невероятной популярностью в мире пользуется Рокфор – знаменитый французский сыр с плесенью. Излюбленным является среди гурманов Камбоцола (Cambozola) – немецкий сыр из коровьего молока с плесенью. Старинный французский сыр Бри – сыр королей также широко распространен в лучших ресторанах Европы. Эта группа сыров обладает высокой ценностью, но недоступна по цене человеку со средним доходом.

Мягкие сыры, такие как камамбер и ливаро незаменимы для придания пикантности салатам, пиццам, горячим блюдам. Сладкие бри и маскарпоне отлично выступают в роли десертов и закусок к вину. Сыры с плесенью - дор блю, рокфор, стилтон - подойдут для чего угодно, кроме выпечки: они имеют чересчур пряный аромат и терпкий вкус. В последнее время из них в элитных ресторанах готовят коктейли и мороженое.

Рассольные сыры - фета, сулугуни, брынза, осетинский сыр - имеют кислый вкус, поэтому их довольно часто используют для приготовления салатов, роллов, а также как добавление в качестве начинки в слоеное и дрожжевое тесто, особенно в республиках Северного Кавказа.

Сыры могут и быть и копченые и плавленые и полутвердые. Степень плотности сыра зависит от технологии его производства и выдержки.

В качестве основного сырья для производства сыра используют молоко различных животных: коровы, козы, овцы, буйвола, лошади, верблюда. Если

используется свежее молоко (парное), то сыр получается мягким и с повышенным содержанием жира.

Сыры из «снятого» молока - полутвердые и твердые. Их отличает более плотной, сухой консистенцией и более сдержанным и строгим вкусом. Содержание жира в таких сырах значительно ниже, чем в сырах из свежего молока.

Исследования ученых показывают, что на сыре, изготовленном из необработанного молока на фермах, меньше вероятность обнаружить такие вредные микроорганизмы, как сальмонеллы, патогенные штаммы кишечной палочки, золотистый стафилококк или листерии. В парном молоке могут прекрасно жить 300 видов различных бактерий и грибов, и в зависимости от сорта, в готовом сыре можно встретить различные их сочетания. Сообщества на основе молочнокислых бактерий полезны для человека и препятствуют росту патогенных микробов.[8]

Менее полезен сыр из пастеризованного молока. Пастеризация разрушает естественную флору молока, поэтому в сыр, изготавливаемый из пастеризованного молока искусственно добавляются бактериальные культуры. Насколько полезен такой продукт? Это уже решает сам потребитель.

Если ли вред от потребления сыра? Людям с избыточной массой тела не стоит употреблять сыр, поскольку в нем содержится повышенное содержание жира. С осторожностью следует употреблять сыр копченый, поскольку соль, содержащаяся в нем, задерживает жидкость в организме человека, а копчение убивает все полезные бактерии, что в дальнейшем может привести к отекам и сбою в работе выделительной системы человека. Может также нанести вред здоровью сыр некачественный, который готовится с нарушениями технологии производства, транспортировки и хранения этого продукта. Например, сыр моцарелла следует употреблять в течение 5 часов после его изготовления, а вот пармезан можно хранить в течение 8 месяцев при правильном температурном режиме. Современные упаковочные технологии позволяют и моцареллу сохранять, но насколько этот продукт действительно полезен и стоит ли его использовать в рационе остается решать только самому потребителю. Нарезанный сыр в магазине следует вообще игнорировать, поскольку под пленкой быстро размножаются бактерии и появляется опасная плесень. Особенность каждого вида сыра связана с качественным и количественным составом его микрофлоры.

В производстве твердых сыров принимают участие ферментные системы молочнокислых стрептококков и палочек, а также пропионовокислых бактерий. Эти микроорганизмы обладают протеолитическими и липолитическими свойствами.

Молочнокислые бактерии благодаря образованию молочной кислоты, влияют на консистенцию, вкус и запах сыра. Пропионовокислые бактерии образуют витамин B12, пропионовую кислоту, пропионат кальция и пролин, что способствует улучшению вкуса сыра.

На поверхности некоторых твердых и мягких сыров с желто-коричневой слизью обнаруживают большое количество микроорганизмов. Наряду с дрожжами в слизи находятся пигментообразующие бактерии (*Brevibacterium linens*). Кроме того, при выработке этих сыров используют плесени рода *Penicillium* как на корке, так и внутри сыра.[9]

В качестве заквасочных микроорганизмов используют некоторые штаммы энтерококков, которые расщепляют белок, освобождая определенные аминокислоты и влияя таким образом на качественный состав свободных аминокислот в сыре. Однако имеются данные, что энтерококки могут вызывать пищевые токсикоинфекции. Они являются также основой возникновения дефектов сыра. Технически вредными микроорганизмами в сыроделии являются маслянокислые бактерии, кишечные и флюоресцирующие палочки, плесени и гнилостные микроорганизмы.

Оценить примерное качество сыра можно по внешнему виду. Если глазки расположены по всей поверхности сыра равномерно, а не как у сыра, созревшего в идеальных условиях – только в середине. Если имеется горьковатый вкус, который говорит о том, что сыр созревал в неидеальных условиях.

Сыр употреблять необходимо для пополнения запаса энергии и для прекрасного самочувствия. Правильное питание всегда является основой хорошего настроения, бодрости и достижения сложных целей. Следует быть избирательным потребителем, выбирая полезные продукты.

Список литературы

1. 80% сыра – фальсификат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // РБК <https://www.rbc.ru/business/01/10/2015/560d34ce9a79476b06409e09> (дата обращения: 08 декабря 2018г.)

2. Фальсификация при производстве сыров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.prod.center/news/tag/2/12739-falsifikaciya-pri-proizvodstve-syrov> (дата обращения: 08 декабря 2018 г.)

3. За пять лет производство сыров выросло. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/29859-potreblenie-tverdykh-syrov-vyroslo-na-15/> (дата обращения: 06 декабря 2018 г.)

4. 10 главных причин, которые нужно инвестировать в производство сыра. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://milknews.ru/longridy/10-glavnyh-prichin-dlya-proizvodstva-syra.html> (дата обращения: 12 декабря 2018 г.)

5. Полезные свойства и вещества в сыре [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vseoede.net/?p=1993> (дата обращения: 11 декабря 2018 г.)

6. Витамины в сыре и секреты пользы их в продукте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizon-1m.ru/vitaminy-v-syre-i-sekrety-poleznykh-svo>

7. Какие витамины и микроэлементы содержатся в сыре [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kakievitaminy.ru/produkty/kakievitaminy-soderzhatsya-v-syre>. (дата обращения: 12 декабря 2018 г.)

8. Лучшие бактерии в традиционном сыре [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://breath-s.livejournal.com/62908.html> (дата обращения: 12 декабря 2018 г.)

9. Микробиология сыра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mirznanii.com/a/132331/mikrobiologiya-syra> (дата обращения: 9 декабря 2018 г.)

УДК 336.77

МЕТОДИКА БАНКОВСКОЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ДАННЫХ ПО СВЯЗАННЫМ КОМПАНИЯМ

*Зорина Аlesia Игоревна,
Мищенко Елена Александровна
Магистры*

ФГАО ВО Балтийский Федеральный Университет имени Иммануила Канта

METHODOLOGY OF BANK CREDIT ASSESMENT OF THE ENTERPRISE BASED ON CONSOLIDATED DATA ON RELATED COMPANIES

*Zorina Alesia Igorevna,
Mishchenko Elena Alexandrovna*

АННОТАЦИЯ: в ходе написания статьи была рассмотрена методика принятия решения о выдаче кредита потенциальным заемщикам. Так же было проведено исследование влияния методики оценки кредитоспособности банком на принятие управленческих решений со стороны предприятия, если оно планирует использовать заемные денежные средства.

ABSTRACT: during the writing of the article, the methodology of making a decision on granting a loan to potential borrowers was considered. Also, a study was made of the impact of the bank's credit evaluation methodology on management decisions made by the enterprise, if it plans to use borrowed funds.

Ключевые слова: кредитоспособность, банк, займ, кредит, консолидация, анализ, платежеспособность, консолидированный баланс

Key words: creditworthiness, bank, loan, credit, consolidation, analysis, solvency, consolidated balance sheet.

Введение

Рассматриваются вопросы о проведении оценки финансового состояния и анализа кредитоспособности как группы взаимосвязанных компаний, так и отдельных участников такой группы. Исследована необходимость использования информации о всей группе взаимосвязанных компаний при оценке кредитоспособности одного из ее участников. Рассмотрена методика оценки кредитоспособности регионального российского банка на предмет построения прогнозных моделей оценки финансового состояния заемщика.

Выше перечисленные проблемы поднимались следующими авторами: Федоровская Л.В. (в статье «Актуальные проблемы и особенности анализа консолидированных финансовых результатов»), Богословский С.Н., Назарова Л.Н. (в статье «Методы оценки кредитоспособности юридического лица»), Финогеев Д.Г., Щербаков Е.М. (в статье «Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации»). Авторы рассматривают различные методы оценки кредитоспособности, перечисляют их недостатки. В данной статье была рассмотрена методика оценки кредитоспособности консолидированной группы и важность понимания процесса принятия решения со стороны банка заемщиком.

Определение группы взаимосвязанных компаний.

Взаимосвязанными компаниями называются юридические лица, индивидуальные предприниматели и/или физические лица, связанные между собой экономически и/или юридически (т.е. имеющие общую собственность и/или взаимные гарантии и/или контролирующее имущество друг друга).

Во всех этих случаях в бизнесе предприятия (предпринимателя) и/или юридически самостоятельных компаний, управляемых одними владельцами, обязательно присутствует перетекание капитала между компаниями/бизнесами.

В этой ситуации анализ деятельности предприятия (предпринимателя), обращающегося за кредитом, не дает полной картины состояния его финансов и прибыли. Только консолидация финансовых потоков может выявить реальную ситуацию.

Выявление банками взаимосвязанных компаний при рассмотрении кредитных заявок клиентов дает возможность:

- определить реальные финансовые результаты деятельности потенциального заемщика;
- объективно оценить бизнес клиента в полном объеме;
- оценить уровень кредитного риска;
- оценить финансовый потенциал предприятия;

– выявить предприятие, на счетах которого аккумулируется прибыль данной группы компаний.

Мы считаем, что понимание того, какую методику анализа кредито- и платежеспособности Группы использует банк; как организован процесс сбора и обработки информации и какие конкретно шаги предпринимает банк при работе с кредитными заявками, имеет немалое значение для потенциального заемщика.

Рассмотрим основные, наиболее важные моменты консолидированного анализа.

Для того, чтобы установить, входит ли компания в какую-либо Группу, а также для определения полного состава данной Группы, Кредитный эксперт проводит анализ схемы владения и схемы денежных потоков бизнеса.

Под связанными сторонами Заемщика - юридического лица понимаются: Юридические и физические лица, являющиеся учредителями совместно с Заемщиком; Юридические и физические лица, в случаях, когда одни и те же физические лица и их ближайшие родственники являются руководителем/генеральным директором и/или составляют более 50% состава коллегиального исполнительного органа и/или Совета директоров, - как у этих юридических лиц, так и у Заемщика; Юридические лица, учредителем которых является учредитель Заемщика; Поручители по обязательствам Заемщика - как физические, так и юридические лица; Физические и юридические лица, по обязательствам которых Заемщик предоставил поручительство; Физические и юридические лица, в качестве обеспечения по обязательствам которых Заемщик предоставил в залог имущество.

Под холдингом понимается совокупность юридических лиц, объединенные участием в уставных капиталах друг друга или заключившие между собой договор, на основании которого одно юридическое лицо имеет возможность определять решения, принимаемые органами управления другого юридического лица.

Организация может входить в вертикально или горизонтально интегрированную группу.

Вертикально интегрированная группа.

Это группа лиц (организаций), которые объединены одним бизнес-процессом, вовлечены в единый экономический (производственный, инвестиционный, сбытовой, торговый) цикл, в том числе участвуют в совместном производстве конечного продукта на разных стадиях. Схема формирования такой группы представлена на Рисунке 1.

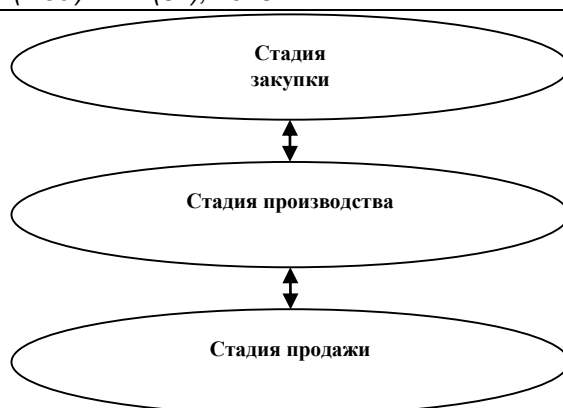


Рис.1. Формирование вертикально интегрированной группы

В случае, если группа состоит из 5 и более компаний, при проведении анализа кредитных рисков допускается исключать из группы тех лиц, в отношении которых одновременно выполняются следующие условия:

- входящий денежный поток от сторонних (не связанных) контрагентов на данное лицо составляет менее 10% от общего оборота группы взаимосвязанных лиц;
- сумма обязательств данного лица составляет менее 10% от совокупных обязательств группы взаимосвязанных лиц.

Горизонтально интегрированная группа.

Это группа лиц (организаций), ведущих несколько бизнес-процессов, объединенных одними

собственниками, торговой маркой, совместно участвующих в финансировании проекта (проектов), организующих совместный сбыт, и/или у лица (организации) в рамках общего бизнес-процесса имеются критические технологии для группы взаимосвязанных лиц. Если лицо является юридически или экономически связанным с другими лицами, то в свою очередь последние – признаются связанными между собой. Положения относительно связанности группы лиц распространяются на каждое входящее в группу лицо.

Схема формирования такой группы представлена на Рисунке 2.



Рис.2. Формирование горизонтально интегрированной группы

Консолидированный анализ кредитных рисков проводится в следующих случаях:

- Если организация входит в вертикально интегрированную группу, необходимо консолидированное рассмотрение всех лиц (организаций), задействованных в основном бизнес-процессе: от закупки сырья/материалов, производства продукции и до ее продажи конечным покупателям.
- Консолидация управленческих данных требуется всегда по всем лицам (организациям) вертикально интегрированной группы.
- Если Группа компаний ведет консолидированный управленческий учет, при этом Группа состоит из 5 и более компаний, то для подтверждения консолидированного управленческого Баланса допускается консолидировать компании, отчетность которых отражает не менее 80% активов, обязательств и/или финансовых потоков Группы. При этом доля компании, которую можно не включать в

консолидацию, не должна превышать 10% активов, обязательств и/или финансовых потоков Группы.

Если организация входит в горизонтально интегрированную группу, банк может не проводить полный консолидированный финансовый анализ бизнеса всей группы, но только при отражении в Заключении кредитного подразделения мотивированного суждения об одновременном выполнении следующих условий:

- бизнес-процессы не влияют друг на друга (разные потоки товаров и денег; ответственность за принятие решений по каждому направлению деятельности возлагается на разных лиц),
- разные направления деятельности (разные бизнес-процессы),
- имеются самостоятельные бюджеты под каждый бизнес-процесс,

- размер любых обязательств одного бизнеса (бизнес-процесса) перед другим составляет не более 20% от собственного капитала анализируемой организации;

- ухудшение ситуации в другом бизнесе не повлияет на кредитуемую деятельность.

В случае проведения консолидированного анализа 2-х и более бизнес процессов горизонтально интегрированной группы, необходимо дополнительно определять способность кредитуемого вида деятельности (бизнес-процесса) самостоятельно выполнять условия кредитного соглашения.

Консолидация обязательна, если составленная схема бизнеса указывает на то, что:

- исключение из анализа хотя бы одной компании группы влечет потерю информации о доходах, расходах, активах либо обязательствах в бизнесе заемщика.

- ведется единый управленческий учет по всем компаниям, входящим в группу

Консолидация желательна, если составленная схема бизнеса одновременно указывает на то, что:

- имеется несколько компаний/групп компаний, деятельность которых направлена на реализацию разных бизнес-процессов.

- компании/группы компаний связаны только юридически .

В любом случае для выявления связанных компаний, до принятия решения о консолидации / не консолидации проводятся следующие действия со стороны банка:

- запрос и анализ бухгалтерских балансов (деклараций, данных официального бухгалтерского учета);

- прояснение информации в отношении кредиторской задолженности, займов, кредитов;

- если компания не ведет деятельности, - получение последнего бухгалтерского баланса и последующий анализ его на предмет наличия значительной кредиторской задолженности/ кредитов / займов.

Рассмотрение при проведении финансового анализа не всех связанных с потенциальным заемщиком компаний в любом случае несет повышенные кредитные риски для банка. Для их минимизации банк проводит анализ официальной бухгалтерской отчетности компаний, не консолидируемой в

управленческую отчетность, для анализа кредитных обязательств и выручки. Если кредитные обязательства превышают объем выручки, то велика вероятность, что обслуживание данных обязательств будет осуществляться за счет анализируемого направления бизнеса. В этом случае консолидация всех направлений бизнеса необходима.

По результатам проведенного анализа группы взаимосвязанных компаний банк составляет финансовые отчеты, в которых учитывается следующее:

1. При составлении консолидированного баланса взаимные счета к оплате и счета к получению, взаимные обязательства и финансовые вложения исключаются (взаимно погашаются), остальные активы и пассивы консолидируются. Собственный капитал определяется расчетным методом.

2. При составлении Отчета о финансовых результатах (далее – ОФР) надо исходить из того, что все связанные компании – это единое образование. Внутренние денежные и товарные потоки исключаются.

3. В расчет берутся денежные и товарные потоки только между этим образованием и внешними предприятиями.

4. В консолидированном ОФР отражается только конечная прибыль, полученная в результате операций с компаниями, работающими вне связей компаний/бизнесов.

Особенности составления банком консолидированного баланса.

Консолидированный баланс должен включать данные в отношении всех компаний, деятельность которых определяет полную бизнес-схему. Если по Группе компаний не ведется консолидированный управленческий учет и количество компаний в Группе более 10, то банк консолидирует компании, отчетность которых отражает не менее 80% активов, обязательств и/или финансовых потоков Группы. При этом доля компании, которую не включают в консолидацию, должна составлять не более 10% активов, обязательств и/или финансовых потоков Группы.

Консолидация баланса заключается в сложении статей балансов всех компаний и исключении остатков по расчетам внутри Группы, а также прибыли или убытков от внутригрупповых операций

Таблица 1 Пример взаимно исключаемых статей баланса

Исключаемая сумма*	Компания 1	Компания 2
Доля (в денежном выражении) Компании 1 в капитале Компании 2.	Долгосрочные финансовые вложения	Собственный капитал
Долгосрочные займы, предоставленные Компанией 1 Компании 2.	Долгосрочные финансовые вложения	Долгосрочные займы и кредиты
Краткосрочные займы, предоставленные Компанией 1 Компании 2.	Краткосрочные финансовые вложения	Краткосрочные займы и кредиты
Задолженность Компании 2 перед Компанией 1, в т.ч. авансы, выданные Компанией 1 Компании 2	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Прибыль от внутригрупповых операций, т.е. возникшая при продаже какого-либо актива Компанией 1 Компании 2	Собственный капитал	Стоимость активов (например, основных средств, нематериальных активов, запасов, ценных бумаг)

Если у одной компании вычитается статья актива – у другой должна вычитаться статья пассива. Таким образом, все активы в консолидированном балансе должны быть отражены по стоимости первоначального приобретения у внешних по отношению к Группе компаний.

Что касается отчета о финансовых результатах, банк формирует ОФР в соответствии со следующим алгоритмом:

1. Составление бизнес-схемы деятельности Группы и передача ее для предприятию – потенциальному заемщику подтверждения правильности;

2. Определение на основании бизнес-схемы компаний Группы, которые осуществляют реальные (осуществляемые внешним контрагентом) затраты на закупку товара (сырья). Исходя из бухгалтерской и управленческой отчетности, а также первичных документов этих компаний, расчет реальных (осуществляемых путем платежей внешним контрагентом) затрат на закупку товара (сырья) в течение рассматриваемого периода (периодов);

3. На основании бухгалтерской отчетности всех компаний, консолидированной управленческой отчетности Группы, первичных документов, расчет переменных и постоянных затрат, связанных с ведением бизнеса. При этом особое внимание уделяется статьям, по которым возможно наличие несоответствия между реальными затратами и данными бухгалтерской отчетности (зарплата, реклама, административные расходы, аренда, ремонтные работы, пр.).

Консолидация ОФР заключается в сложении статей ОФР всех компаний и исключении внутргрупповых оборотов. В случае составления ОФР на основе данных управленческой отчетности в комментариях даются пояснения об основных принципах ведения управленческой отчетности, а также

разъяснения основных отличий управленческой отчетности от бухгалтерской.

Выводы

Таким образом, мы перечислили основные моменты, на которые обращает внимание банк при анализе платежеспособности и кредитоспособности консолидированной группы компаний. На основе данного анализа банк - кредитор оценивает кредитные риски и принимает соответствующее решение о целесообразности предоставления кредитных средств предприятию Группы.

По нашему мнению, предприятиям, входящим в Группу связанных компаний и заинтересованных в привлечении кредита, полезно знать, каким образом банки оценивают деятельность таких предприятий, в т.ч. с позиции возможности принятия мер с позиции изменения аспектов, влияющих на конечное решение банка о выдаче кредита.

Список литературы

1. Богословский С.Н., Назарова Л.Н. Методы оценки кредитоспособности юридического лица // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. — № 6 / том 2 / 2010. — с. 226 — 228.

2. Федоровская Л.В. Актуальные проблемы и особенности анализа консолидированных финансовых результатов // Современные научные исследования и инновации. 2013. №3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/03/22657> (дата обращения: 18.03.2018).

3. Финогеев Д.Г., Щербаков Е.М. Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации // Современные проблемы науки и образования. 2013. №6 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10779> (дата обращения: 20.04.2018).

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР – ОСНОВА ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Исенко Виктор Евгеньевич

преподаватель кафедры социального и гуманитарного образования

ГБОУ ДПО РК «Крымский республиканский институт постдипломного педагогического образования»

г. Симферополь,

АННОТАЦИЯ: Корпоративный сектор экономики является ведущим сектором экономики, потому что именно на его долю приходится основной объем инвестиций в основной капитал и передовые технологии. Несмотря на то, что по числу занятых, он давно уступает малым формам бизнеса, значение его в формировании ВВП остается весьма значимым. Развитию корпоративного сектора Республики Крым и посвящена статья.

ABSTRACT: The corporate sector of the economy is the leading sector of the economy, because it accounts for the bulk of investments in fixed capital and advanced technologies. Despite the fact that in terms of the number of employees, it has long been inferior to small forms of business, its importance in shaping GDP remains quite significant. The article is devoted to the development of the corporate sector of the Republic of Crimea.

Ключевые слова: корпоративный сектор, акционерные общества, экономика Республики Крым.

Keywords: corporate sector, joint-stock companies, economy of the Republic of Crimea.

Корпоративными являются предприятия, которые создаются на основе паевой или долевой формы собственности, формы хозяйственного об-

щества или кооператива, а также других предприятий и организаций, в том числе основанных на праве частной собственности нескольких лиц.

Корпоративное предприятие создается, как правило, двумя учредителями в соответствии с договором и Уставом, действует на основе объединения имущества, капитала, предпринимательской или трудовой деятельности учредителей (участников), их совместного управления делами, в том числе через органы управления, которые ими создаются, на основе участия учредителей (участников) в распределении доходов, финансовых и хозяйственных рисков предприятия.

Корпоративные предприятия и организации действуют в соответствии с корпоративным правом. Корпоративное право – это право собственности на долю (пай) в уставном фонде (капитале) юридического лица, включая права на управление, получение соответствующей доли прибыли, а также доли активов в случае его ликвидации, в соответствии с законодательством РФ.

В Республике Крым корпоративный сектор начал формироваться в середине 90-х годов, в процессе приватизации и преобразования больших и средних государственных предприятий в Акционерные общества (АО), а также в процессе создания Обществ с ограниченной ответственностью (ООО) и различных видов кооперативов.

На 1 января 2000 г. в АРК уже насчитывалось 6282 хозяйственных общества, в т.ч. 1508 Акционерных обществ и 4702 Обществ с ограниченной ответственностью и более 200 различных хозяйственных объединений.

Общероссийским классификатором организационно-правовых форм (ОКОПФ) все корпоративные предприятия разделены на две большие группы:

- 1) юридические лица, являющиеся коммерческими корпоративными организациями;
- 2) юридические лица, являющиеся некоммерческими корпоративными организациями.

Классификатор определяет более 10 видов предприятий и организаций, являющихся коммерческими корпоративными организациями, в том числе:

- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- акционерные общества;
- общества с ограниченной ответственностью;
- хозяйственные партнерства;
- производственные кооперативы (артели);
- сельскохозяйственные производственные кооперативы;
- крестьянские (фермерские) хозяйства и др.

Анализ статистических данных Республики Крым показывает, что основную массу коммерческих корпоративных организаций на 01 апреля 2017 г. составляют хозяйственные общества 22767 предприятий (из них Акционерных обществ – 293 и Обществ с ограниченной ответственностью – 22474). Это составляет 98% от общего числа коммерческих корпоративных предприятий и организаций.

Корпоративные предприятия формируют корпоративный сектор в экономике Республики. Предприятия и организации этого сектора экономики на 01 апреля 2017г. составляют основную долю субъектов хозяйствования в Республике Крым (73%) от общей численности субъектов хозяйствования.

В этом секторе производится основная масса продукции, товаров и услуг. На предприятиях этого сектора трудится основная часть трудоспособного населения Республики. Этот сектор экономики производит основную долю Валового регионального продукта (ВРП) Республики Крым и вносит основную часть налогов в бюджеты всех уровней.

Важную роль в экономике региона играют различные виды потребительских кооперативов, численность которых на 01 апреля 2017 г. достигал 1511 и продолжает увеличиваться.

По-мнению специалистов, к корпоративному сектору следует относить хозяйственные объединения, совместные предприятия, предприятия созданные по методу участия в капитале и предприятия созданные с участием иностранных инвестиций.

Таблица 1

Хозяйствующие субъекты с иностранной собственностью в Республике Крым на начало года

Иностранная собственность	2015	2016	2017
Предприятия и организации	840	1425	1496
Индивидуальные предприниматели	29	531	1037

Анализ статистических данных за последние три года (2014, 2015, 2016) показывает, что количество предприятий с иностранным капиталом в Рес-

публике Крым постоянно увеличивается. Увеличивается также и количество индивидуальных предпринимателей с иностранной собственностью.

Таблица 2

Количество корпоративных предприятий в Республике Крым, на 01.04.2017 г.

Всего предприятий и организаций	32333
Юридические лица, являющиеся коммерческими корпоративными организациями,	23249
из них:	
– Акционерные общества	293
– Обществ с ограниченной ответственностью	22474
– крестьянские (фермерские) хозяйства	370
Юридические лица, являющиеся некоммерческими корпоративными организациями,	4486
в т.ч. потребительские кооперативы	1511

Таким образом, корпоративный сектор является ведущим, основным сектором экономики Республики Крым. Главную роль в этом секторе играют Акционерные общества.

Исследования выявили, что, несмотря на большое число созданных и функционирующих хозяйственных обществ и других различных корпоративных предприятий и организаций до сих пор не сформировалась наука о корпоративном секторе экономики. Основу этой науки по-нашему мнению должны составлять разработки основных принципов и положений корпоративного законодательства.

Литература

1. Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017 – 2020 годы.

2. Закон Республики Крым «О стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» Принят Государственным Советом Республики Крым 28 декабря 2016 г.

3. Колесник В.И. Статистическое обеспечение регионального управления. Монография. – К.: ДП. «Информационно-аналитическое агентство». 2007. – 475с.

4. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм.

5. Развитие Республики Крым в 2014-2016 гг. Статистический сборник/Крымстат. – Симферополь, 2017 – 60 с.

6. Сирош Н.В. Перспективы формирования корпоративного сектора экономики Крыма, Учёные записки Симферопольского государственного университета, № 10, том 3, Симферополь, 1999. С.80-87.

7. Экономический потенциал Крыма Н.В. Сирош, В.Е. Исенко. г.Симферополь 2017 г. – стр. 21-23, 36-38.

8. <https://minfin.rk.gov.ru/ru/structure/> - сайт Министерства финансов Республики Крым.

9. <http://crimea.gks.ru/> - сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г.Севастополю.

УДК 334.7

КООПЕРАЦИЯ АГРОХОЛДИНГОВ И ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В АПК: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ

Капелюст Е.В.

Донской государственный аграрный университет («Донской ГАУ»)

COOPERATION OF AGRICULTURAL HOLDINGS AND FARMS IN AGRICULTURE: PROBLEMS AND CONTRADICTIONS OF THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

Kapelist E. V.

Don state agrarian University («Don GAU»)

АННОТАЦИЯ: в статье представлено обобщение особенностей современной кооперации мелких и крупных форм аграрного производства в отечественном АПК, раскрываются основные причины сложившегося положения в контексте критической авторской оценки особенностей текущей трансформации сельскохозяйственной кооперации и развития малого предпринимательства в АПК.

ANNOTATION: the article presents a generalization of the features of modern cooperation of small and large forms of agricultural production in the domestic agro-industrial complex, reveals the main reasons for the situation in the context of the critical author's assessment of the current transformation of agricultural cooperation and the development of small business in the agro-industrial complex.

Ключевые слова: АПК, кооперация, агрохолдинги, концентрация капитала, фермерские хозяйства, государственная поддержка.

Key words: AIC, cooperation, agro-holdings, the concentration of capital, farms, government support.

Развитие сельскохозяйственной отрасли в России оказалось опосредовано ее активным рыночным реформированием, в ходе которого в институциональной среде аграрного рынка определенный

импульс развития получили мелкотоварные формы предпринимательства.

С одной стороны, развитию аграрного предпринимательства способствовало изменение хозяйственных отношений в отрасли, развитие новых

форм хозяйствования, системы кооперации. С другой, процессы концентрации капитала и активный рост крупных агрохолдингов показали, что крупнотоварное производство не решает всех проблем отрасли, усложняя социально-экономическое положение и процесс расширенного воспроизводства на селе.

Важным условием сохранения многоукладности товарного производства на селе становится именно диверсификация предпринимательской деятельности, которая позволит обеспечить паритет между средним и малым сельскохозяйственным производством, расширить возможности интеграции и кооперации малых форм рыночного предпринимательства на селе, кластеризация которых обеспечит оптимальное обновление рыночных механизмов, расширение ассортимента и увеличение объемов выпуска сельскохозяйственной продукции.

Однако, все эти процессы сдерживаются отсутствием в России эффективной системы стимулирования и государственной поддержки предприятий малого бизнеса, ограниченными возможностями доступа малого агробизнеса к недорогому фондированию.

Эволюционно в России сложились определенные условия развития сельскохозяйственной кооперации и аграрного предпринимательства, которые де факто не способствуют развитию этих процессов [5]. Как итог, в 2007-2017 гг. количество фермеров в России сократилось на 40% - до 200 000 [3].

В России можно выделить некоторую специфику условий, которые вызывают торможение развития мелких форм аграрного производства.

Во-первых, отчасти, это предопределено государственной политикой, в которой субсидирование формирует асимметричное распределение финансовой помощи, главным образом, в пользу крупных агрохолдингов. При этом, такая отечественная практика полностью расходится с зарубежной, где мелкие хозяйства получают наибольший объем государственных субсидий, которые уже превышают половину доходов мелких фермеров (Япония, Швейцария и др.).

При оценке различных путей развития мелко-товарного производства, в качестве его важного направления рассматривается кооперация с агрохолдингами [2]. Развитие такой кооперации не является простым, что подтверждает также зарубежный опыт противостояния агрохолдингов и мелких фермерских хозяйств, например в Бразилии, где 50% продукции производится крупным агробизнесом.

В России низкий уровень государственной поддержки малого агробизнеса также обусловлен его неспособностью лоббировать свои интересы в высших отраслевых экономических ведомствах, что резко контрастирует с лоббистской активностью агрохолдингов на этом поле.

При этом, в экономике АПК практически отсутствует действенная инфраструктура кредитного обеспечения для малых форм хозяйствования [7].

Во-вторых, это конфликт на уровне распределения земельного фонда: некоторые крупные агрохолдинги держат значительный банк земли (полмиллиона га. и более), который с каждым годом только увеличивается. Это ограничивает возможность увеличения площадей семейных фермерских хозяйств, крупные из которых сегодня появляются в Сибири, где рыночная активность агрохолдингов относительно низкая.

Аналогичным образом, «севернее Кубани, где концентрация крупных агрохолдингов ниже, а почвы беднее, большой и мелкий бизнес в АПК существуют параллельно, не мешая друг другу» [3]. Низкий уровень пересечения крупных агрохолдингов и мелких агропроизводителей имеет место также в молочном животноводстве по причине дефицита молока, что приводит к территориальной диффузии – рассредоточению молочных хозяйств.

Тем не менее, динамика процессов консолидации в аграрной отрасли в перспективе может привести к доминированию крупных форм аграрного производства и сужению рыночной доли мелких. «Эта тенденция наблюдается уже в птицеводстве, свиноводстве, растениеводстве, началась консолидация и в молочной отрасли. В перспективе это приведет к тому, что цены снизятся за счет создания полной цепочки от выращивания до переработки и реализации через собственную розничную сеть и сеть HORECA» [3].

В-третьих, концентрация торгового капитала и расширение сетевых форм организации розничного бизнеса приводят к увеличению требований к поставщикам со стороны торговых сетей, которые способны удовлетворить только крупные агропроизводители. При этом сокращается число поставщиков для торговых сетей, что не создает лишние операционные сложности в контрактации. При этом, именно крупные агрохолдинги могут брендировать продукцию, что повышает маржинальность продаж и ее узнаваемость на торговых полках сетевого ритейла. В условиях сжатия потребительского спроса и снижения рентабельности многие производители идут в переработку за дополнительной маржой, что ускоряет процессы вертикальной интеграции, увеличивает технологические возможности выпуска более качественной продукции, расширения ее ассортимента.

То есть, изменения в структуре современной торговли также стимулируют развитие крупного агробизнеса, эффективность и стратегические возможности товарно-сбытовой кооперации с которым являются более высокими.

Для того, чтобы уйти от прямой конкуренции с агрохолдингами, фермерам необходимо сформировать новую стратегию развития и определить свою товарно-рыночную нишу. Например, производить органическую продукцию люксового сегмента [10].

В-четвертых, концентрация капитала в АПК имеет некоторую специфику и за последнее десятилетие прошла несколько фаз развития [4]. Сначала агрохолдинги имели узкую вполне конкретную специализацию, после чего по мере насыщения

рынков и исчерпания потенциала развития начали переходить к диверсификации с целью поиска ниш и новых точек приложения капитала.

При этом, основная проблема неразвитости кооперации мелких и крупных форм аграрного производства состоит в том, что «большинство агрохолдингов работают в сфере, где возможна широко-масштабная индустриализация сельского хозяйства (полеводство, свиноводстве и птицеводстве), делая ставку исключительно на наемных работников» [3]. Фермерские же хозяйства сконцентрированы в других отраслях, которые плохо поддаются такой широко-масштабной индустриализации. Так, ГК «Черкизово» выстраивая вертикально интегрированную цепочку полного цикла отказывается от работы с фермерами, что на рынке птицы и свинины конкурентоспособность может быть достигнута только за счет масштабирования работы агрокомплексов и их самообеспечения.

Такая институциональная асимметрия блокирует формирование объективных условий для «органического» - понятного и экономически выгодного развития кооперации агрохолдингов и мелких фермерских хозяйств. С этой точки зрения, априори можно предположить, что в перспективе – эволюционно можно рассчитывать на вызревание таких условий, поскольку крупный бизнес в отечественном АПК уже пытается отыскать новые направления развития. Насыщение отдельных рынков мяса и птицы разворачивает внимание агрохолдингов в сторону экспорта, что может отчасти купировать процесс внутриотраслевой диверсификации, ограничивая возможность включения в цепочки создания ценности фермерских хозяйств, которые работают в других отраслевых нишах.

В зарубежной практике такая проблема отсутствует, как и, равным образом ментально укоренено и реализовано представление о том, что сельскохозяйственное производство необходимо развивать на уровне фермерских хозяйств, оставляя крупному агробизнесу финансы, технологии, переработку и сбыт.

Важно отметить, что взаимодействие с агрохолдингами решает для средних и крупных фермерских хозяйств проблему информационного обеспечения, использования передового опыта консалтинговых компаний АПК, который активно аккумулируют агрохолдинги, и, в случае кооперации, готовы им поделиться. На сегодняшний день в российском АПК уже создан ряд таких прецедентов:

- «Белая Дача» практически ушла от структуры вертикально интегрированного холдинга в пользу передачи функций по выращиванию салатов местным фермерам, бесплатно оказывая им при этом технологическую консультационную поддержку;

- в производстве говядины «Мираторг» предоставляя выращивание телят фермерам, имеет разветвленную систему закупки молодняка сразу в нескольких регионах. Развитие этой системы в 2015-2018 гг. привело к росту закупочных цен на 10-15%, создавая при этом схему успешной кооперации. Например, в США по такой схеме «работают более

650 тыс. хозяйств, где всего 50-200 коров. Именно такие предприятия концентрируют больше половины поголовья в мясном животноводстве» [3].

В-пятых, необходимо отметить низкий уровень интеграционной активности в самом малом секторе аграрной экономики, где фермерские хозяйства не стремятся развивать кооперацию и кооперативное движение. В отличие от американского фермера, который может иметь членство в десятках кооперативов, в России эта форма внутриотраслевой интеграции мелкой формы аграрного производства практически не развита. Мы практически не имеем развитых фермерских кооперативов уровня известных за границей Valio, CHS, Mondragon, Arla, ZEN-NOH (объединяет более 90% фермеров в Японии), которые были созданы при высоком уровне государственной поддержки [3].

При этом, в отличие от финского Valio, который может выстраивать закупочную ценовую политику в интересах Danone или PepsiCo, важно выстраивать кооперативы, которые будут способны развивать автономный канал реализации, максимально отстаивая интересы мелких хозяйств.

В России мы наблюдаем определенную дилемму. С одной стороны, отрасли широко-масштабной индустриализации крупных сельскохозяйственных структур не совпадают с отраслями хозяйствования КФХ и ЛПХ, что объективно ограничивает их кооперацию. С другой, наблюдается институционально-рыночная инертность самих фермеров: лишь немногие из них способны самоорганизоваться и вступить в кооператив. Наложение этих ситуаций формирует неустойчивую результирующую текущего рыночного позиционирования малого агробизнеса в России.

Развитие кооперации, сам факт движения в этом направлении не только расширяет возможности лоббирования интересов мелких хозяйств и увеличения объемов госдотаций, но и значительно повышает рыночную устойчивость мелкотоварного производства, его экономическую эффективность [9]. Здесь же скрыты огромные резервы решения сбытовых проблем и формирования автономных каналов выхода на рынок.

В современный период кооперативная активность мелких хозяйств и ферм остается крайне низкой: их рыночная диффузия создает дополнительные риски вытеснения с рынка со стороны крупных агрохолдингов, которые сегодня последовательно реализуются на практике. При этом, с точки зрения ученых, в российском АПК нет реальных объективных видимых причин и препятствий, из-за которых мелкие хозяйства не могут кооперироваться.

В этих условиях, например в сфере молочного животноводства, до трети сырого молока скупается трейдерами, что резко снижает рентабельность мелких хозяйств, которые собираясь в кооператив, могли бы продавать молоко по более высоким ценам. И таким примерам несть числа.

Основная проблема состоит в том, что в современных условиях кооперация мелких форм аграрного производства является инвариантом и импера-

тивом одновременно. Перераспределение господдержки в пользу агрохолдингов и жесткая конкуренция с их стороны на рынке требуют от мелких производителей создания действенных механизмов масштабирования их работы, основным из которых является кооператив.

В-шестых, кооперация и укрупнение сбыта формируют иную экономику затрат, что позволяет включать эффект масштаба и получать некоторую экономию издержек, то есть конкурентную себестоимость производства и реализации продукции на выходе. В условиях кризиса, растущего доминирования агрохолдингов данный фактор является крайне важным.

В-седьмых, ЛПХ и фермерские хозяйства по-прежнему составляют социальную базу современного села. Именно по этой причине, в США и ЕС государство активно поддерживает мелкие формы аграрного производства, стабилизируя доходную базу сельского среднего класса.

Все это позволяет резюмировать, что развитие сельскохозяйственной кооперации в России, несмотря на объективность предпосылок и давление рынка протекает крайне медленно, и, по сути, находится в зачаточном состоянии. АПК не воспроизводит удачных паттернов кооперации, что не позволяет провести каких-либо равновесных релевантных параллелей с зарубежными практиками кооперационного развития фермерских хозяйств.

В перспективе по мере дальнейшего насыщения рынков агропродукции и последующей диверсификации агрохолдингов в отрасли с ограниченным потенциалом стандартизированной широкомащтабной аграрной индустриализации могут быть сформированы кооперационные практики с активным привлечением мелких фермерских хозяйств.

Эволюционный переход к конвергенции мелких и крупных форм аграрного производства должен сопровождаться изменением законодательной базы, формированием эффективных механизмов государственной поддержки в отрасли, изменением менталитета российского фермера.

Можно предположить, что в дальнейшем в отдельных сегментах АПК институциональная структура агропроизводства будет изменяться в сторону усиления мелкотоварного производства, которое может, как кооперироваться с агрохолдингами, так и развиваться автономно, расширяя потенциал коммерциализации в малом секторе экономики АПК. Этот процесс будет носить фрагментарный характер, учитывая высокий уровень насыщенности и доминирование агрохолдингов в таких сферах, как полеводство, птицеводство, свиноводство и др.

В целом, развитие отечественного аграрного предпринимательства в рамках многоукладного АПК должно быть трансформировано на основе по-

вышения эффективности системы государственного регулирования малых форм сельскохозяйственного производства, ее привязки к концептуально и эмпирически выверенной модели диверсификации малого агробизнеса, которая будет определять оптимальные пропорции и баланс мер государственной поддержки, обеспечивая необходимые параметры реформирования малых форм хозяйствования на селе.

Список литературы:

1. Балашов А. Анализ развития крестьянских (фермерских) хозяйств // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2018. №6. – С.43-46.
2. Бондаренко Л. Экспертная оценка сценария развития отечественного аграрного сектора и эффективности различных форм хозяйствования // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2017. №5. – С.43-46.
3. Дашковский И. Отвергнутое единение. Почему идея кооперации плохо приживается в российском сельском хозяйстве // Агротехника и технологии. 2018. №1. [Электронный ресурс]: <https://www.agroinvestor.ru/analytics/article/29280-otvergnutoe-edinenie/> (дата обращения: 24.10.18)
4. Дибиров А., Кайшев В. Роль интегрированных формирований в повышении эффективности АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2017. №5. – С.49-54.
5. Задков А. Становление и развитие сельскохозяйственной кооперации в годы реформ и в пореформенный период // АПК: экономика, управление. 2018. №8. – С.36-67.
6. Серков А., Чекалин В., Харина М., Стрекалова Т. Макроэкономические предпосылки развития аграрного сектора экономики России // АПК: экономика, управление. 2017. №12. – С. 4-11.
7. Сушенцова С. Экономический механизм повышения инвестиционной активности субъектов малого аграрного предпринимательства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2018. №11. – С.64-67.
8. Тихомиров А. Технологическая модернизация животноводства: современное состояние и экономические факторы развития // АПК: экономика, управление. 2018. №4. – С. 42-51.
9. Ткач А., Черевко А. Кооперация в агропромышленном комплексе России на современном этапе: тенденции, проблемы и перспективы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2017. №7. – С.39-48.
10. Чернышева Е. Лишние фермеры // Агротехника и технологии. 2018. №6. [Электронный ресурс]: <https://www.agroinvestor.ru/technologies/article/16748-lishnie-fermery/> (дата обращения: 24.10.18)

СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЦЕЛЕВОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК: ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ*Кейванова Е. В.**Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)***SOCIALLY-ORIENTED TRANSFORMATION OF THE TARGET STATE OF THE MARKET OF RAILWAY PASSENGER TRANSPORTATION: LOGISTICS ASPECT***Keyvanova E. V.**Rostov State University of Economics (RSUE)*

АННОТАЦИЯ: В статье автор, на основе обобщения противоречий, накопленных в механизме функционирования регулируемого сегмента железнодорожных пассажирских перевозок, современный рыночный цикл их развития и усиление межвидовой конкуренции пассажирских перевозок обосновывает направления и условия целевой реконфигурации модели рынка, которая обеспечит институционально-рыночное преобразование социально ориентированной логистической системы железнодорожных перевозок пассажиров, повышение транспортной мобильности населения с низким уровнем дохода, усиление конкуренции и формирование более эффективной структуры рынка перевозок.

ANNOTATION: the article summarizes the author's accumulated contradictions in the mechanism of functioning of the regulated passenger rail segment, the modern market cycle of their development and the strengthening of interspecific competition of passenger traffic allows substantiating the directions and conditions of the target reconfiguration of the market model that will provide the institutional and market transformation of the socially oriented logistics system of passenger rail transportation increasing the transport mobility of people with low levels of progress, increased competition and the formation of a more efficient transport market structure.

Ключевые слова: пассажирские перевозки, железнодорожный транспорт, социально-ориентированная логистика, целевая модель рынка, организация перевозочного процесса.

Key words: passenger transportation, railway transport, socially oriented logistics, target market model, organization of the transportation process.

Введение

Современное развитие конкуренции в регулируемом секторе пассажирских железнодорожных перевозок требует перехода к его социально-ориентированной логистической организации, согласования интересов всех звеньев, совершенствования системы государственного регулирования и финансирования пассажирского сегмента [1].

Сложность решения данной задачи обусловлена вхождением пассажирских железнодорожных перевозок в новую фазу рыночного цикла развития, где конкуренция с воздушным транспортом требует расширения доли железнодорожного транспорта в приоритетных сегментах, где он имеет наибольшие конкурентные преимущества. Данный процесс должен сопровождаться развитием конкуренции в сфере региональных пассажирских железнодорожных перевозок, институциональной модернизацией пассажирского комплекса, формированием новой системы государственного регулирования и поддержки перевозчиков, социально-ориентированная трансформация которой должна корреспондировать с формированием фактически новой структуры рынка пассажирских перевозок [3].

Расширение числа независимых операторов в регулируемом сегменте, повышение экономической эффективности перевозчиков выводят конкуренцию на качественно новый уровень, где расширение сервисно-логистических инноваций и оптимизация затрат будут выступать в качестве релевантных инструментов совершенствования, повышения конкурентоспособности и социальной адаптации транспортного обслуживания.

В условиях реконфигурации целевой модели рынка перевозок оптимизация маршрутной сети пассажирских поездов, ликвидация дискриминационного доступа пригородных пассажирских компаний

(ППК) к инфраструктуре и формирование механизмов реального согласования позиций регионов при выделении ниток графика обеспечат более высокий уровень социально-ориентированной логистической организации социальных перевозок [4].

Все это позволяет актуализировать необходимость научно-практической разработки направлений и особенностей дальнейшей институционально-рыночной трансформации пассажирского комплекса на основе социально-ориентированной логистической организации и развития.

Результаты

На наш взгляд, накопленные противоречия в механизме функционирования регулируемого сегмента железнодорожных пассажирских перевозок, современный рыночный цикл их развития и усиление межвидовой конкуренции пассажирских перевозок требуют целевой реконфигурации модели рынка, которая обеспечит институционально-рыночное преобразование социально ориентированной логистической системы железнодорожных перевозок пассажиров, повышение транспортной мобильности населения с низким уровнем дохода, усиление конкуренции и формирование более эффективной структуры рынка перевозок.

Это позволит сформировать новую регулятивную среду и экономические условия для институциональной модернизации пассажирского комплекса и дальнейшего привлечения инвестиций в его инфраструктуру, что позволит последовательно завершить реформирование отрасли. Именно эффективное институциональное преобразование рынка пассажирского железнодорожного сообщения позволит снять ряд ограничений, возникших по причине ошибок, допущенных в процессе реформирования пассажирского комплекса.

Дальнейшее развитие железнодорожных пассажирских перевозок должно быть сконцентрировано в сегментах, где железнодорожный транспорт имеет наиболее высокое конкурентное преимущество по времени в пути, стоимости комфорту перевозок [3].

Данный процесс будет сопровождаться корректировкой фактически базовых основ функционирования рынка пассажирских перевозок, в новой модели которого будут превалировать стабилизирующие механизмы обеспечения равных экономических условий пассажирских перевозок в регулируемом сегменте, что позволит стимулировать реальную конкуренцию между перевозчиками различного типа и повышение их экономической

эффективности. В перспективе это обеспечит повышение качества обслуживания пассажиров и оптимизацию затрат, что приведет к снижению тарифа и сокращению бюджетных расходов на его субсидирование в регулируемом сегменте.

В отличие от существующей сегодня практики, формируется система равноправного распределения ниток графика пассажирского движения с учетом специализации линии.

В пассажирском сегменте социальным и наиболее востребованным видам перевозок должны предоставляться наиболее востребованные нитки графика, что обеспечит возможность обслуживания наибольшего числа пассажиров.

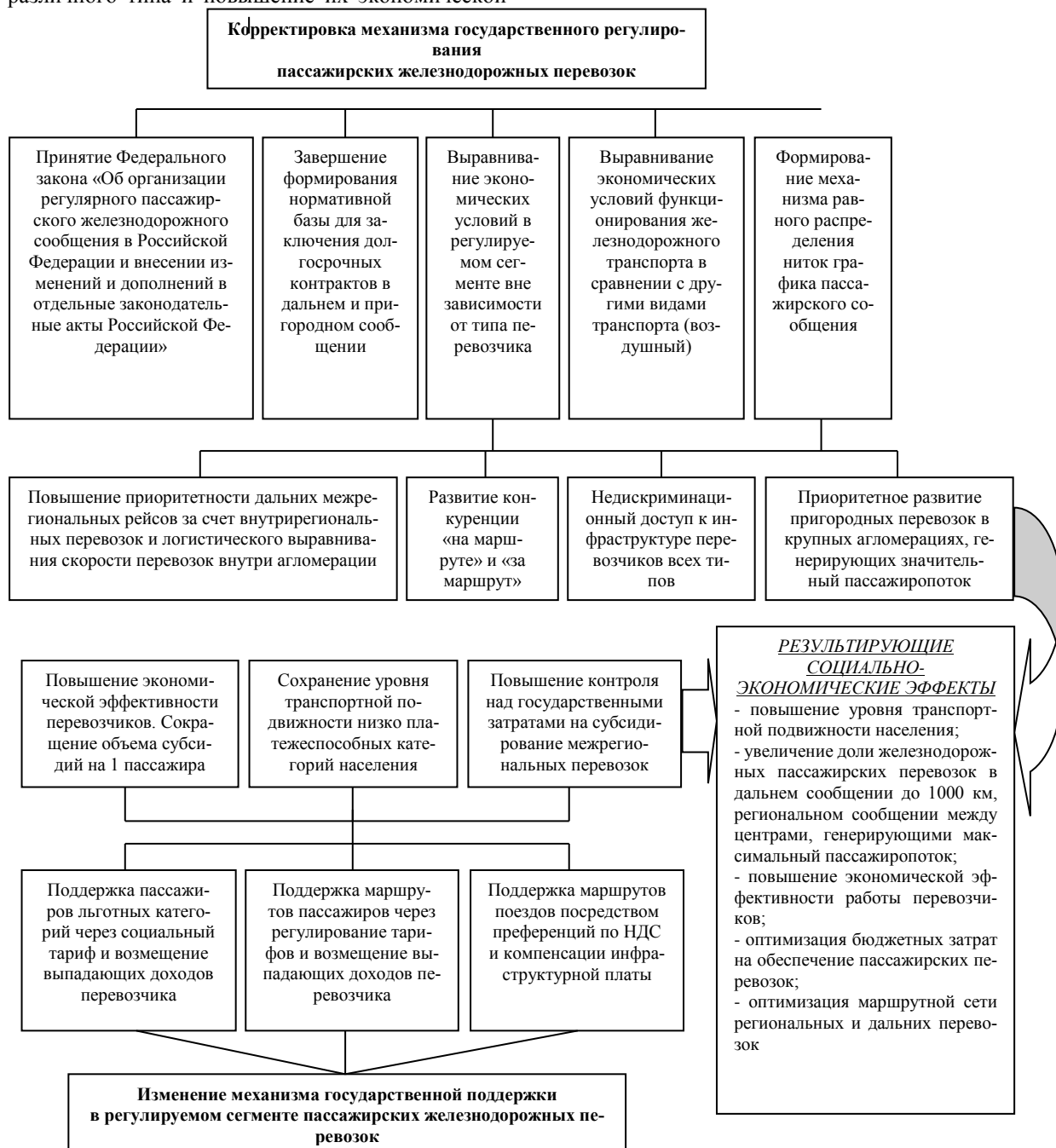


Рисунок 1 – Социально ориентированная логистическая реконфигурация модели рынка железнодорожных пассажирских перевозок¹

¹ Составлен автором.

Реализация сформированной на сегодняшний день нормативной базы для заключения долгосрочных контрактов на пассажирские перевозки в дальнем и региональном сообщении требует повышения их доли на рынке и сопряженного с ним роста частных инвестиций, что может быть обеспечено за счет корректировки конкурентной политики.

Важной особенностью последней будет также являться трансформация принципов формирования регулируемого сегмента пассажирских перевозок, сокращение государственной поддержки данного направления и системы предоставляемых преференций, изменение налогообложения.

Таким образом, согласно целевой модели рынка происходит трансформация целевого состояния рынка в частности в направлении монополизации межрегиональных перевозок [4].

Расширение доли независимых перевозчиков происходит за счет интенсификации конкурентного процесса в пассажирском сегменте, развития конкуренции на маршруте на наиболее пассажиронапряженных направлениях. Развитие конкуренции за маршрут будет обеспечено за счет ослабления правил доступа перевозчика к конкурсу.

Сокращение объемов железнодорожных пассажирских перевозок на расстояния свыше 2000 км приведет к изменению географической структуры рынка при одновременном увеличении объемов перевозок на расстояние до 1000 км между крупными городами [2, 5].

На рисунке 1 представлена схема социально ориентированной логистической реконфигурации модели рынка железнодорожных пассажирских перевозок, которая отражает основные направления корректировки механизмов государственного регулирования и государственной поддержки пассажирских железнодорожных перевозок.

Заметим, что такое изменение типа государственной поддержки, при котором перевозчик самостоятельно выбирает тип подвижного состава, достаточно хорошо соответствует общему реформированию (теперь уже не дифференцируемой) системы пригородного и дальнего сообщения, перспективной тенденции модернизации подвижного состава, предполагаемому повышению экономической эффективности перевозок в условиях ужесточения конкуренции и расширения числа операторов пассажирской перевозки.

Наложение всех этих условий и трендов формирует принципиально иную механику рынка пассажирских железнодорожных перевозок, в рамках которой усиление конкуренции и расширение конкурентной среды рынка региональных перевозок в результате расширения доли независимых перевозчиков на наиболее пассажиронапряженных направлениях требует трансформации механизма государственной поддержки социальных перевозок.

На современном этапе реформирования пассажирского железнодорожного транспортного комплекса его институциональная трансформация должна не только обеспечивать повышение эффек-

тивности и устойчивости социально ориентированной сервисной логистической системы пассажирских перевозок, но и соответствовать специфике рыночного цикла развития конкурентной среды рынка пассажирских перевозок на железнодорожном и иных видах транспорта.

Соблюдение именно этого условия формирует квинтэссенцию и магистральную линию эффективных институционально-рыночных преобразований пассажирских железнодорожных перевозок, является залогом повышения их экономической эффективности и повышения социальной ориентированности перевозочного процесса.

Такого рода синхронизация экономических условий и институциональных инструментов развития перевозчиков, системы государственной поддержки социальных перевозок с учетом перехода пассажирского железнодорожного транспорта в новую фазу конкурентного развития и формирования новой структуры рынка перевозок обеспечит наиболее эффективное преобразование пассажирского сегмента, формируя комплекс условий и факторов, необходимых для успешного завершения его реформирования.

Институционально-рыночная эволюция пассажирского сектора железнодорожного транспорта по мере его недостаточно эффективного реформирования в последние годы выходит на плато более радикальных преобразований, связанных с необходимостью усиления здесь не только внутренней эффективности пассажирских перевозок. Происходит фактически локализация - сужение приоритетных сегментов, в которых операторы пассажирского железнодорожного сообщения могут продемонстрировать высокие темпы конкурентного экономического роста, в условиях активного и перманентно растущего в объеме развития бюджетных дальних авиаперевозок.

Именно это формирует специфику текущего институционально-рыночного реформирования пассажирского железнодорожного сообщения, новая целевая модель рынка которого должна быть лишена характерных для него сегодня организационно-экономических и институциональных дефектов. В еще большей степени реализация данного условия составляет императив завершения реформирования пассажирского комплекса, монополизации межрегиональных перевозок и приватизации подвижного состава и инфраструктуры ОАО «РЖД» [4,7,8].

Важным фактором дальнейшего развития систем сервисного обслуживания и поддержки клиентов является развитие конкуренции в сегменте, развитие межрегиональных перевозок на расстояние до 1000 км, что приведет к усилению внутриотраслевой конкуренции.

Развитие конкуренции на маршруте позволит усилить потребность в постоянной модификации сервисов, которая должна не только нести определенный эффект в плане расширения комфорта поездки пассажира, но и быть оптимальной с точки зрения уровня затрат.

В силу этого возникает необходимость реализации именно сервисно-логистических инноваций, что позволит перевозчикам наращивать одновременно ценовую и неценовую конкурентоспособность.

Современное развитие сервисов и фирменного маркетинга, разработка и реализация различных направлений повышения экономической эффективности пассажирских железнодорожных перевозок имеет значение только с учетом понимания того, какую конкурентную среду рынка и институциональный базис мы должны получить. В своем прежнем виде они вызывают торможение развития пассажирского комплекса, ограничивают возможности повышения его экономической эффективности, конкурентоспособности и ограничивают потенциал межвидовой конкуренции, ослабляя положение пассажирского сегмента железнодорожного транспорта в структуре отрасли.

Все это позволяет нам рассматривать новую диспозицию, в которой ужесточение межвидовой конкуренции заставляет пассажирских перевозчиков на железнодорожном транспорте усилить свои позиции за счет углубления специализации, более активного развития в зоне конкурентного доминирования железнодорожного транспорта, более активного освоения которой требует институциональной модернизации пассажирского комплекса, изменения структуры рынка пассажирских перевозок, реконфигурации его модели.

Изменение системы распределения социальных предпочтений в государственной системе субсидирования пассажирских железнодорожных перевозок, фактически предполагаемая диффузия субсидии с привязкой к конкретным маршрутам движения пассажиров с низким уровнем платежеспособности открывает новые перспективы в конкуренции за социальные перевозки в различных категориях пассажирского железнодорожного сообщения. Снижение цен, внедрение менее затратных сервисно-логистических инноваций, избирательное развитие программ лояльности и фирменного маркетинга позволит перевозчикам стимулировать дополнительный пассажиропоток за счет повышения ценовой и сервисной привлекательности транспортного обслуживания, повышения уровня их сбалансированности. Это обеспечит получение дополнительного дохода, повышение экономической эффективности перевозчиков и усиление их конкурентоспособности в условиях интенсификации рыночной селекции межвидовой и внутриотраслевой конкуренции.

Развитие и усиление внутриотраслевой конкуренции будет происходить в условиях не только вероятного перераспределения пассажиропотока в пользу железнодорожного транспорта, распределения его между перевозчиками, но и частичного увеличения спроса со стороны льготных категорий пассажиров в условиях введения помаршрутного государственного субсидирования.

Заключение

На текущем этапе развития железнодорожных пассажирских перевозок повышение уровня сервиса должно происходить, прежде всего, в результате более радикального реформирования пассажирского комплекса, трансформации структуры рынка пассажирских перевозок, изменения системы субсидирования. Это позволит сформировать новый рыночный цикл развития перевозчиков, в котором они будут вынуждены перейти к новым инновационным методам и способам повышения своей экономической эффективности и конкурентоспособности.

Логистическая социально ориентированная организация клиенто-ориентированного сервиса будет основываться на реализации новых форм менее затратной адаптации перевозочного бизнеса к новым условиям конкуренции и институционального регулирования пассажирского комплекса.

Предполагаемая диффузия социальных субсидий на фоне постепенного повышения уровня реально располагаемых доходов населения, а также модернизации подвижного состава будет формировать новый виток развития конкуренции в борьбе за льготные категории пассажиров.

Более того, оптимизации стоимости проезда, реализация менее затратных и эффективных сервисно-логистических инноваций позволит простимулировать миграцию льготных категорий пассажиров между различными категориями железнодорожной перевозки, что обеспечит возможность увеличения пассажиропотока и формирование дополнительных доходов для отдельных перевозчиков.

Такого рода корректировки вкупе с изменением конкурентной среды рынка приведут к формированию новой модели и новой конкурентной среды, в которой рентабельное развитие скоростного сообщения, простимулированное через смягчение инфраструктурного тарифа, будет усиливать конкурентное давление, формируя предпосылки для очередного витка совершенствования сервиса и более специализированного позиционирования продуктового предложения в отдельных категориях перевозки.

Накопленные противоречия в механизме функционирования регулируемого сегмента железнодорожных пассажирских перевозок, современный рыночный цикл их развития и усиление межвидовой конкуренции пассажирских перевозок требуют целевой реконфигурации модели рынка, которая обеспечит институционально-рыночное преобразование социально ориентированной логистической системы железнодорожных перевозок пассажиров, повышение транспортной мобильности населения с низким уровнем дохода, усиление конкуренции и формирование более эффективной структуры рынка перевозок, формируя новую регулятивную среду и экономические условия для институциональной модернизации пассажирского комплекса и дальнейшего привлечения инвестиций в его инфраструктуру, что позволит последовательно завершить реформирование отрасли.

Список литературы

1. Выступление Президента России В.В. Путина на Съезде транспортников 5 марта 2018 г. // Бюллетень транспортной информации. 2018. №4 (274). – С.33-34.
2. Джавршян А. Анализ результатов структурной реформы ОАО «РЖД» в части пассажирских перевозок / А. Джавршян // // Финансовые аспекты структурных преобразований экономики. 2017. № 3 (3). С. 63-71.
3. Кейванова Е. Особенности развития социально-ориентированной логистической системы пригородных пассажирских перевозок / Е. Кейванова // Новая парадигма социально-гуманитарного знания : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 29 декабря 2017 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018 . Часть V. – С.49-53.
4. Кейванова Е. Институционально-рыночное преобразование социально ориентированной

логистической системы пригородных железнодорожных пассажирских перевозок / Е. Кейванова // MODERN ECONOMY SUCCESS. - 2017. №6. С.180-184.

5. Кибалов Е., Пятаев М. Реформа железнодорожного транспорта в России: теория и практика / Е. Кибалов, М. Пятаев // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. 2015. № 3 (34). С. 53-61.

6. Летюхин И. Реформирование железнодорожного транспорта в России: реалии и перспективы развития / И. Летюхин // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 4 (88). С. 38-44.

7. Хусаинов Ф. К вопросу о возможности функционирования частных железнодорожных перевозчиков / Ф. Хусаинов // Бюллетень транспортной информации. 2017. №11 (269). – С.9-17.

8. Эскин В. Повышение эффективности функционирования железнодорожной отрасли в РФ / В. Эскин // Логистика. 2016. № 4 (113). С. 46-50.

**ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ДИЗАЙН САЙТА: АНАЛИЗ САЙТА
УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА.**

Новоселова Ольга Викторовна

Старший преподаватель кафедры ИМК и брендинга

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Лихарева Елена Сергеевна

Магистрант 2 курса, г. Екатеринбург,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

**THE INFLUENCE OF CULTURE ON WEB DESIGN: ANALYSIS OF URAL FEDERAL UNIVERSITY
WEB SITE**

АННОТАЦИЯ: В статье рассматривается влияние культурных особенностей на создание сайта для международной целевой аудитории. Для анализа был взят сайт УРФ, где мы выясним как сайт адаптирован для иностранных студентов. В этой статье использовалась Теория Хофстеда для анализа веб-сайта URFU. Согласно Теории Хофстеда была разработана рекомендация по созданию сайтов для разных аудиторий: англоязычные люди, испаноязычные и китайскоязычные люди.

ABSTRACT: The paper examines how cultural features influence on creating a site for international target audience. There was used a highly structured case. In this case-study we find out what adaptation for foreigner has the URFU website. In this paper Hofstede's Theory was used to analyze website of URFU. According to Hofstede's Theory recommendation for creating websites for different audience: English-speaking people, Spanish-speaking and Chinese-speaking people were developed.

Ключевые слова: Международные связи с общественностью, Сайт университета, Кейс-стади, Теория Хофстед, влияние сайта

Key words: International Public Relation; Case Study; Hofstede Theory; Website of Educational Institution.

Introduction

Nowadays we live in the era of globalization, the technologies are developing very fast. What was invented 2 years ago already are not popular and nobody wanted to use it. Today most companies work on the global market and create product for different countries. To sell product in another country you need a strategy of promoting on foreign market. The tools of promotion always changing, and Internet now the main channel for promotion. It means that website is like business card. People who are very far from the company can learn about it only from the Internet. All com-

pany today promote them on the global market, educational institutions has the same situation: they promote themselves on the international world space.

Today educational institutions are big business which bring a lot of money in budget of the country. Nowadays the benefit from educational institutions is very high. For example, just for 2013 year the largest amount of funds is stored on the accounts of Harvard University 32.7 billion dollars. Harvard University is the most popular university in the world. People know this university in every country. Nowadays all universities try to attract not only local but also foreign stu-

dents because it's prestigious for university to have foreign students or program for foreigners and also the target audience of university became more widely. Attraction of foreigners helps to replenish the budget of the university and the country.

What include the strategy of promotion on foreign market? How to make your website adopted for foreigners? Mostly, universities just make different languages for website, translate native website on some languages and think that it enough for adaptation for foreigners. But people from another country don't have just a different language, they have different culture. For example, each strategy which works in USA wouldn't work in China. Moreover, the web design and structure of your website should be clear and well-organized.

The only one way to learn about the university to go for their website and after that he can get a decision to enter or not to this university. If the website of university wasn't adopted for international students the applicants will not perceive necessary information and some news or photos will be unacceptable. Such students will not have other information channels available and very few will have the chance to visit campuses abroad before they apply and enroll.

The main purpose of this article is to analyze the literature and to understand how cultural features influence new technologies in making websites for universities. Then these findings will be applied for improving website of Ural Federal University.

Literature review

Today we have a lot of different examples of research about influence of cultural features on promotion strategy.

For example, Liu, Arnett, Capella and Beatty (1997) suggested that websites helps to create corporate image and improve public relations. Esrock and Leichthy (1998) have the same idea and they supposed that creating image in Internet is an important part of PR strategy. Also, they examined that a lot of corporate website try to show them as a social responsible on their website. For example, presenting such issues as ecology, environment, education etc.

According to research of Manzoor and Hussain (2010) about importance of Higher Education Websites and its Usability process of making website for university is very difficult and there is a lot of different features. In their research they find 16 important things which should be includes in website of university. They are: good design; layout of webpages; clear labels and prominent navigation options; the animation should be expected, blue links are easier to click than black one; a white space between paragraphs and in the left and right margins should be on the websites of university; experienced users will not wait as long as novices; users will wait between 8-10 seconds for information on the Web; depending on the quality of the information; users have clear expectations about where to find the things they want (search and back-to-home links) as well as the things they want to avoid (for example advertising); well-written website reduce to the quantity of error and broken links on this website; users perform best with a many of choices on introductory screens

(i.e., top levels), and fewer choices at deeper levels of a hierarchy etc.

Also the color of different version of website should be taking into account. Color perception, according to the concept of Max Luescher, is adequate for representatives of different nationalities. Max Luescher (1990) concluded that in advertising the color not only causes a corresponding reaction of a person depending on his emotional state, but also in a certain way forms his emotions. If we consider what colors mean for different countries we understand that the same color have different understanding and association for different countries. Color approaches have a big influence on people perception.

According to Bonnardel, Piolat and Le Bigot (2011), affirmed the need to extend the research on emotional design to web sites development. The results of this study demonstrate that emotions associated with the concept of "beauty" produce cognitive outcomes determining the length of the visit, the nature of the information consulted on the web site and the degree to which that information is remembered. The study shows that in fact, for example, the use of color has an impact on user experience not only during navigation but also afterwards.

Cultural dimensions are very important part in promotion of website on global market and understanding the differences between different cultures considering in Hofstede Theory. He invented this Theory in 1991, already 27 years has gone, but not all companies and universities use it. Hofstede take into consideration all social facts about people, which include institutions, norm system, behavioral patterns, tradition etc. The Hofstede model of culture consist from six points: power distance, uncertainty avoidance, masculinity or femininity, individualism or collectivism, long-term vs. short-term orientation.

The concept of influence culture on Web Design, first taking into account the attempts made by Hall (1976), Schwartz (1994) and Hofstede (1997) to categorize cultural differences and then examining how cultural differences can be retrieved and measured in web design, using for example the guidelines by Marcus and Gould (2000) based on Hofstede's cultural dimensions.

Russo and Boor, since 1993, in one of the first articles on the importance of cultural aspects in the design of web interfaces, argued that cultural awareness is an aspect of user awareness. Marcus and Gould (2000, p. 44), reiterated the importance of culture on the web, stating that 'as the Web continues to develop globally [...] exploring, then exploiting, these dimensions of culture, will become a necessity and not an option for successful theory and practice'. The goal of culture influence in web design is to assure that the user will not be offended or confused by the interface (Russo and Boor) addressing him not only in his own language but in the language of his culture, as far as pertains to information visualization and therefore using metaphors, mental models, navigation and interaction modalities adapted to the culture of the user. Sun, in 2001, stressed the importance of cultural awareness proposing to insert the

"Cultural Sensitivity" next to effectiveness, satisfaction, efficiency of use as a metric of usability, considering culture as a semantic space in which action and meaning converge.

As pointed out by Choi, Lee, Kim (2006), according to the cultural iceberg model (Hoft, 1995), the visible characteristics of culture, such as language, represent only a small part (10%) of the cultural characteristics of a target audience. As applications and services are cultural amplifiers (Nakakoji 1996 cited in Choi, Lee, and Kim, 2006), a real localization must take into account 90% of the hidden cultural characteristics. It is Intercultural aspects of Web Design: approaches to culture influence on design therefore essential to bring out the effects of cultural characteristics on visitor.

The Hofstede approach is used to evaluate cultural aspects of the focus group in combination with other instruments, for example, Gerritsen (2012) measure the uncertainty avoidance indices of 84 Dutch and German Bachelor's students by using the original VSM 94 [Gerritsen]. Payan et al. (2010) based on the dimension of individualism/collectivism. They asked students who study Marketing and Business from nine countries about their perceptions of academic honesty and then compared the results obtained against Hofstede's original country scores. Simeon et al. (2001) focused on the masculinity-index, they considered gender role attitudes in China, Japan and the USA from 2 832 students. For this purpose they distributed a revised version [Dorfman and Howell in the late 1980s] of Hofstede's work-related cultural value scale to measure and compare masculinity and femininity in the three focus countries.

Also, Tempelaar et al. (2012) investigated cultural differences in learning related dispositions amongst 7 300 first-year students from 81 different nationalities, using the framework of Hofstede as a reference. As a result, their research revealed that cultural differences in inter-correlations turned out to be substantial, which indicates "the difficulty of constructing culture invariant learning theories" [Tempelaar et al., 2012, p. 3].

Rienties and Tempelaar (2013) studied a sample of 757 international students from 52 countries to see if nine geographical clusters using Hofstede's cultural dimension scores would relate to personal-emotional and social adjustment issues. Their findings show that "international students from Confucian Asia score substantially lower on academic integration than their Western peers, with moderate to strong effect sizes. The cultural dimensions of Hofstede significantly predicted academic adjustment and social adjustment, in particular power-distance (negative), masculinity and uncertainty avoidance" [7, p. 188]. They suggest that extra support for especially non-western students would be called for.

In 2006, Choi et al. identified twenty-one visitor attributes grouped into three overarching categories: graphical user interface (GUI), information architecture, and content. These three categories showed a correlation with three cultural dimensions: contextuality, individualism / collectivism, uncertainty avoidance. In particular, the dimensions of individualism / collectivism and uncertainty avoidance seem to affect users'

preferences regarding the architecture of information. For example, individualistic users may prefer personalized menus and search facilities that help them find what they want more quickly and efficiently (Choi et al., 2006). They may feel that contents ordered by popularity interfere with their search for material that meets their desires and expresses their personalities. In contrast, collectivist users may find content lists ordered by popularity useful because for them knowing which content is popular is meaningful (Choi et al., 2006).

The aim of this study is to use Hofstede's Theory for analyze of URFU website and create recommendation for improving it. Research question:

1. Is the website of the Ural Federal University adapted for foreigners?
2. What it is necessary to do the site to be adapted for foreigners?

Case study

The case-study method is going to be used in this research as it is a synergetic technology, the essence of which is to participate in the formation of the effects of the multiplication of knowledge, insight inspiration, the exchange of discoveries, etc. The web site of Ural Federal University was chosen as a case study to analyze the use of cultural characteristics in developing site for different international target audience.

In Yekaterinburg a lot of different universities, but Ural Federal University – the biggest and more open for foreigners. «Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin»– it's the most famous in Ural, URFU composed in Association of Leading National University in Russia.

Ural Federal University is the oldest higher educational institution in the Ural region. It was founded in Yekaterinburg in 1920 by the decree of Vladimir Lenin, the head of the Soviet Government.

Currently the university is home for foreign students from 80 countries of the world and for faculty members including the top-notch global experts in the spheres of natural sciences, engineering and social sciences. The Institutes offer about 400 Bachelor, Master and Doctoral Programs taught in Russian and English. The number of UrfU alumni exceeds 360 000 people.

Breakthrough studies are pursued in 72 research centers. The university is open to international collaboration having almost 400 partners all over the globe and being an active participant of such initiatives as BRICS Network University, SCO Network University, CIS University.

The website has Chinese, Spanish and English version, it means that site should be suitable for English-speaking people (it's USA, UK, Australia, New Zealand, South Africa and Canada mostly), Spanish-speaking people (Spain and 18 countries of Latin America: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Venezuela, Guatemala, Honduras, Uruguay, Venezuela) and Chinese (China, Taiwan and Singapore mostly).

The site is adapted for mobile devices and also has a version for the visually impaired, but from mobile devices we couldn't go to the version for the visually impaired.

Design of website of URFU doesn't change in all versions. Background area of the site is white, site header, news and footer are grey in all versions. At the bottom we can see contacts of University in all language versions, in the middle news. Where are located contacts we can see links for social networks: Youtube, Twitter, RSS, Facebook, Instagram, Telegram.

On navigation menu of English Version they has 8 blocks: About the University; International; Studies; Research; Activities; Institutes; Endowment; Contacts. In the header they have blocks for Prospective students, Current students, Alumni, Facility and Staff. On the slider we can see some news about school or research program.

As a main content there are three main blocks (URFU in facts, Apply now, Learn Russian with us) and under them two (Urfu+Russia+you and UrFuture). Under them Future Events and news. Also website site offers to install the app of UrfU. In front of footer also we can see three blocks: Project 5-100, Study in Russia and BRICS Studies Center.

Spanish version has just one navigation menu: About University, International, Investigation, Institutes, Contacts. Slider with a few news with a photo of women, not like in the English version, on the Main Content located just one big video: «UrfU Eventos Excepcionales 2016» with Spanish subtitles, under them news and in footer contacts.

Chinese version looks the same like Spanish version. In the header we have six blocks of Navigation menu: About University, National exchange, Scientific activities, Institute, Contacts, News. All the rest is absolutely identical to the Spanish version of the site. On the slider mostly photo of women, in main video Chinese subtitles.

Analysis

As it was mentioned before Hofstede Theory includes five main cultural dimensions which we are going to apply in analyzing UrfU site.

The first point – it's a level of power distance. In Chinese-speaking countries the level of Power distance is very high, about 80 points. The subordinate-superior relationship tends to be polarized and there is no defense against power abuse by superiors. The level of hierarchy is very high. They observe subordination and there is no possibility of insubordination. In Spanish-speaking countries power distance lower than in China-speaking, but also it's high. For example, in Mexico 81, in Spain 57, in Chile 63. In English-speaking countries the level of Power Distance is very low. For Example, Australia - 36, Canada-39, New Zeland-22, USA-40.

It means that in this countries the level of hierarchy not so high and it's not important what position you have, all people are equal, and opinion of all employees important, regardless of their position. If we put them in ascending order, on the first place of level of power distance will be China-speaking countries, second place - Spanish-speaking countries, the third place-it's English-speaking countries. As we can see there is a big difference between 80 and 22, according to this index different websites design should be created for different countries because they are totally different in the perception of many questions.

For Chinese-speaking countries website design should be with photo of leaders, peoples who have high position, professors of university etc. But for English-speaking countries there is should be a photo of students or students with professors, because score of Power Distance in this countries lower. For Spanish-speaking countries also should be a photos of professors and peoples, who have high position in university, because mostly in Spanish-speaking countries high level of Power Distance.

The second point, it's Uncertainty Avoidance. In China low score on Uncertainty Avoidance-30, in Taiwan it's about 69, it means that the Chinese are comfortable with ambiguity. Spanish-speaking people: in Chile the index about 86, Mexico-82 and Spain-86, that's mean that this people more conservative, mostly afraid of changing and something unexpected. Members of a culture feel threatened by ambiguous or unknown situations and have created beliefs and institutions that try to avoid these. For Chinese countries to see something very unusual is not unacceptable and outrageous, that means that something unusual can be for them on the website and also unexpected combinations of colors, unusual photos and animation, bright colors and noisy splash screen. Spanish-speaking countries are afraid of unexpected things, they like predictable advertising, while English-speaking countries have average scores, about 50, that's mean that it's depend on situation.

What about English-speaking people this score in the middle. In Australia it's 51, in Canada 48, New Zeland 49 and in USA-46. At all the level is close to 50, it means, that these cultures are more "uncertainty accepting." This is indicative of the easy acceptance of new ideas, innovative products and a willingness to try something new or different, whether it pertains to technology, business practices, or consumer products. For example, Canadians are also tolerant of ideas or opinions from anyone and allow the freedom of expression. At the same time, Canadian culture is not rules-oriented and Canadians tend to be less emotionally expressive than cultures scoring higher on this dimension.

The third one is Masculinity or Femininity. All English-speaking countries has the same rate on this dimension (about 60) and is considered a «Masculine» society. Behavior in school, work, and play are based on the shared values that people should «strive to be the best they can be» and that «the winner takes all».

In Chinese-speaking country the same situation. The need to ensure success can be exemplified by the fact that many Chinese will sacrifice family and leisure priorities to work.

But completely another situation has Spanish-speaking countries, in Mexico this score about 69, there is Macsulinity, but Spain and Chile has lower score. Though difficult to detect, evidence reveals the Feminine character of Chilean society with its score of 28 on this dimension. Spain has 42 score, this country we can call Feminine countries.

Mostly all this countries are Masculine. It means that it is better to use on the photo of the website: man and women for English-speaking, mostly man for Chinese-speaking countries, and for Spanish version

mostly women. As we see on the website of URFU, English version mostly photos of man, but on Chinese version a lot of pictures of women, while it should be vice versa. Spanish version look the same like Chinese, even there are photos of Chinese women, but it's will be better for the Spanish-speaking audience to see pictures of Hispanic women. This causes more trust. Each audience needs their own approach.

The next point is Individualism or Collectivism. The level of individualism in English-speaking countries is very high: about 90. But Chinese-speaking countries and Spanish-speaking countries are more collectivistic. They have high level of Collectivism. As it is known all English-speaking countries have high score of Individualism while Chinese-speaking countries more Collectivistic. This fact should be taken into account and this information should be accounted while placing photographs and information, the way of submission the information. Spanish and Latin people has high level of Collectivism too. Mostly group photos on Spanish and Chinese version should be on the website to show collectivist values, community of a group.

The last point is Long-term orientation or short-term orientation. English-speaking countries have long-term orientation. For example, Australia scores 21 on this dimension and therefore has a normative culture. People in such societies have a strong concern with establishing the absolute truth; they are normative in their thinking. They exhibit great respect for traditions, a relatively small propensity to save for the future, and a focus on achieving quick results. Long-term orientation has Australia, USA, New Zealand. These countries hate lie, and all information on the website of university should be checked, clear and understandable. They would like to have long relationships with the university which they apply. All information should be checked and clear, there are no empty promises.

Chinese-speaking countries don't care about long-term relationship with the customer. China scores 87 in this dimension, which means that it is a very pragmatic culture. In societies with a pragmatic orientation, people believe that truth depends very much on situation, context and time. They show an ability to adapt traditions easily to change conditions, a strong propensity to save and invest, thriftiness, and perseverance in achieving results. Something which is not true is anticipated for them

Spanish-speaking countries have different scores, but mostly they have long-term orientation. For example, Argentina, with a very low score of 20, is shown to have a very normative culture. People in such societies have a strong concern with establishing the absolute truth; they are normative in their thinking. They exhibit great respect for traditions, a relatively small propensity to save for the future, and a focus on achieving quick results. Chile has 31 score, Mexico 24 score and Spain 48 score. In Spanish version also should be clear and elaborated information. For example, some student from Latin America who studies in URFU thought that they will study in the main building. They were disappointed when they saw another building, which less attractive than main on Mira 19. On the website the specific place in which they will study is not mentioned.

Conclusion

The path traced leads to reason about the need for a multidisciplinary approach in web design, whose ideal qualities should allow researchers to outline the characteristics of a design process that does not cause users to feel discomfort or difficulty while trying to understand web contents. In addition, the design process should not be limited by the meanings conveyed by metaphors and symbols that belong only to certain cultures. It's therefore necessary to achieve a set of tools and knowledge that include anthropological, cultural, and social perspectives.

According to Hofstede Theory we can understand, that culture has a lot of differences in understanding different options. That's why in making website of University we should taking into account all cultural features and differences. In process of making website not only the programmer and the designer should be involved, but also International PR-manager, because he know how find an approach to any applicants.

And all this countries have some cultural features, they have some common things in culture and to adopt the website for these countries changing of language it's not enough. It's better to create four different websites designs: one for Russian students, one for English-speaking audience, another for Spanish-speaking audience and the next one for Chinese-speaking audience but not chose the domestic design for each target audience and pay attention only to language. The website should use the characteristics of all cultural dimensions.

For university, it will be better if the university will have more traditional website, but clear, not so bright and challenging background. The colors should be not conspicuous, for English-speaking countries better to use yellow, blue and green colors. For Chinese-speaking red and bright colors, bright explosive animation. Also, for all version of website URFU it will be good idea to add Online-chat. Every person can ask what he is interested in.

References:

1. BONNARDEL, N., PIOLAT, A., & LE BIGOT, L. (2011). The impact of colour on Website appeal and users' cognitive processes. *Displays*, 32, 69–80.
2. CHOI, B., LEE, I., & KIM, J. (2006). Cultural-ability in Mobile Data Services: A Qualitative Study of the Relationship Between Cultural Characteristics and User-Experience
3. ESROCK, S. L. & LEICHTY, G. B. (1998). Social responsibility and corporate web pages: Self-presentation of agenda-setting? *Public Relations Review*, 24, 305-319.
4. MAX LUESCHER (1990). *The 4 Color Person*, 192
5. GERRITSEN, M. (2012). The reflection of national culture in media choice. Recruiting personnel and seeking employment in Germany and the Netherlands. In N. de Jong, K.
6. HALL, E.T. (1976). *Beyond culture*. Garden City, NY: Anchor Doubleday

7. HOFSTEDE, G. (1997). *Culture and Organizations: Software of the Mind*. New York: McGraw-Hill.
8. HOFT, N. L. (1995). *International technical communication*. New York: Wiley.
9. HOFSTEDE, G. H. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
10. JUFFERMANS, M. KEIJZER, L. RASIER. (Eds.), *The Anéla Conference 2012*. (p. 279–288). Delft, The Netherlands: Uitgeverij Eburon.
11. KENT, M. L., TAYLOR, M. & WHITE, W. J. (2003). The relationship between web site design and organizational responsiveness to stakeholders. *Public Relations Review*, 29, 63–77.
12. LIU, C., ARNETT, K. P., CAPELLA, L. M., & BEATTY, R. C. (1997). Web sites of the Fortune 500 companies: Facing customers through home pages. *Information & Management*, 31, 335–345
13. MARCUS A., & GOULD E.W. (2000). Cultural Dimensions and Global Web User-Interface Design. *Interactions, ACM*, 7 (4), 32–46
14. MANZOOR, M., & HUSSAIN, W. (2010). Usability Evaluation of Higher Education Websites. *Science Series Data Report*, Vol 4, No. 3; Mar 2012
15. MILTER (EDS.). *Facilitating learning in the 21st century: Leading through technology, diversity and authenticity*. *Advances in business education and training* (5). Dordrecht: Springer, pp. 3–30.
16. PAYAN, J., J. REARDON, & D. E. MCCORKLE. (2010). The effect of culture on the academic honesty of marketing and business students. *Journal of Marketing Education*, 32(3), 275–291.
17. RUSSO, P., & BOOR, S. (1993). How fluent is your interface? Designing for international users. *Human Factors and Computer Systems. Proceedings of 4th Conference on Human Factors in Computing Systems* (pp. 342–347). Boston: Addison-Wesley.
18. SCHWARTZ, S.H. (1994). Beyond individualism/collectivism: new cultural dimensions of values. In H.C. Triandis, U. Kim, & G. Yoon (Eds.). *Individualism and collectivism*. London: SAGE Publications.
19. SUN, H. (2001). Building a culturally-competent corporate web site: an exploratory study of cultural markers in multilingual web design. *Proceedings of the 19th Annual International Conference on Computer Documentation*, 95–102.
20. SIMEON, R., J. D. NICHOLSON, & Y. YU WONG. (2001). Comparisons of Asian and US workplace gender roles. *Cross Cultural Management*, 8(2), 47–59.
21. TEMPELAAR, D. T., B. RIENTIES, B. GIESBERS, & S. SCHIM VAN DER LOEFF. (2013). Cultural differences in learning dispositions. In: P. Van den Bossche, W. H. Gijsselaers, & R. G.

УДК 631.1

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АПК РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Магомедов В.А.

Грозненский государственный технический университет
им. академика М.Д. Миллионщикова

INVESTMENT DEVELOPMENT OF AGRIBUSINESS IN THE REGIONS OF THE NORTH CAUCASUS IN THE CONDITIONS OF MODERN TRANSFORMATION OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF RUSSIA

Magomadov V. A.

Grozny state technical University academician M. D. Millionshchikov

АННОТАЦИЯ: в статье автор дает оценку общего макроэкономического и институционального контекста развития аграрного сектора экономики России, который в значительной степени будет определять вектор, границы и возможности дальнейшего инвестиционного насыщения АПК территорий Северного Кавказа, которые сегодня имеют неодинаковые модели индустриализации сельского хозяйства.

ANNOTATION: in the article the author gives an assessment of the General macroeconomic and institutional context of the development of agrarian sector of economy of Russia, which will largely determine the vector, borders, and the possibility of further investment of saturation of the agricultural territories of the North Caucasus, which today have different patterns of industrialization of agriculture.

Ключевые слова: АПК, модель развития, инвестиции, насыщение рынков, инвестиционная фаза, экспорт сельскохозяйственной продукции.

Key words: agribusiness, development model, investment, saturation of markets, investment phase, export of agricultural products.

Современное развитие АПК Северного Кавказа характеризуется неравномерным уровнем производительности труда в сельском хозяйстве входящих в него территорий.

Дальнейшая модернизация АПК республик макрорегиона требует формирования более прогрессивной – индустриальной модели, которая бу-

дет базироваться именно на модернизации и повышении производительности труда в отрасли через увеличение фондовооруженности и т.д.

Данный процесс потребует дальнейшего увеличения инвестиций, экономическая эффективность которых должна быть достаточно высокой и просчитанной в регионах, наиболее сложных с точки зрения развития АПК: «Дагестан, Чечня, Ингушетия, формирование бюджетов которых осуществляется преимущественно в форме дотаций и субсидий» [1, с.17].

Такое развитие в ближайшие годы будет происходить в рамках новой инвестиционной фазы и структуры распределения инвестиций в АПК России, многие сегменты которого уже достигли насыщения. В этих условиях инвестиционное развитие сельского хозяйства регионов Северного Кавказа должно носить более избирательный и взвешенный характер, опираясь не столько на базисные признаки АПК территорий, сколько на учет современных возможностей региональных экономик. Для этого «необходимо будет изменить структуру производимой продукции, и институциональную структуру регионального сельского хозяйства, сделав акцент на внедрение инструментов и мер, стимулирующих рост производительности труда, а не консервирующих основы традиционного сельского хозяйства» [6, с.32].

В связи с этим проанализируем более детально особенности современного развития АПК России, а также факторы и условия дальнейшего перераспределения инвестиций в экономике аграрной отрасли.

Современный АПК России входит в новую фазу своего развития, которая характеризуется кардинальным изменением условий его функционирования. В 2015-2018 гг. стимулирование процессов импортозамещения и активная поддержка агропроизводства привели к насыщению отдельных сегментов внутреннего рынка, избыток предложения в которых сосуществует сегодня с относительно низким уровнем конкурентоспособности отечественного агроэкспорта.

Отечественный АПК выходит на новый этап развития, в котором дальнейший рост агропредприятий потребует радикального реформирования системы государственной поддержки и стимулирования роста аграрного сектора экономики, который должен базироваться на новой технологической базе. Перенасыщение рынков потребует отхода от практики субсидирования процентной ставки по инвестиционным кредитам и смещения фокуса на обеспечение стабильного функционирования рынка, ослабления их волатильности, что становится крайне сложным в новых условиях состоявшегося замещения значительной части импорта. После кризиса конца 2014 г. волатильность рынка резко возросла: в условиях снижения стоимости продукции в валюте резкое снижение операционной рентабельности на длительном интервале времени привело к выходу отдельных предприятий с рынка.

Отсюда, помимо модернизационного крена в системе господдержки на новом этапе развития,

она должна ограничивать ценовую волатильность агрорынка, которая приводит к разрушению отрасли.

Потенциал повышения конкурентоспособности отечественной агропродукции на имеющейся технологической базе является практически исчерпанным. Снижение цен в условиях перенасыщения рынка происходит преимущественно за счет сокращения доходности сельхозпредприятий, что радикально отличается от ситуации 2014-2015 гг., когда инфляция покрывала рост себестоимости агропроизводства, уровень которой вырос с 6,3% в 2012-2014 гг. до 11,8% в 2015 г. [7].

В 2017-2018 гг. насыщение внутреннего рынка привело к усилению давления на цены и резкому падению доходности агропроизводства. В отдельных продуктовых категориях (свинина, птица, картофель, сахар) ввиду недостаточной ценовой конкурентоспособности предложения на мировых рынках будет происходить дальнейшее снижение рентабельности производства, имеющего «неочевидную экспортную перспективу».

Ослабление влияния традиционных факторов, формирующих конкурентные преимущества российских агрохозяйств (низкая стоимость земли, труда, кормов) уже в близлежащей перспективе приведет к ослаблению их рыночных позиций.

Все это формирует реальные системные предпосылки к формированию нового целевого вектора развития отрасли посредством перехода от самообеспечения по продуктам к сквозной технологической модернизации и повышению эффективности производства.

Развитие этого вектора формирует более широкие перспективы для последующей экспортной экспансии на внешние рынки и наращивания поставок сельхозпродукции с высоким уровнем добавленной стоимости. Достижение целевых показателей самообеспечения по мясу птицы и свинины, зерновым и масличным культурам требует перестройки системы государственной поддержки отрасли, которая должна поощрять модернизацию производств, особенно связанных с углублением переработки сырья и созданием новой агропродукции [8].

Сокращение компенсации капитальных затрат при создании и модернизации производственных объектов в птицеводстве и свиноводстве позволит избежать перепроизводства в этом сегменте, экспортная переориентация которого вполне может опираться на темпы текущего органического роста.

Показательным является тот факт, что новые проекты носят модернизационный характер и ориентированы на повышение эффективности и обеспечение конкурентной себестоимости продукции, повышение ее качества. Определенный институциональный лаг расширения для этого роста обеспечивает мелкотоварное производство, доля которого будет ежегодно сокращаться в 1,2-1,3 раза. Завершение этих проектов в 2018-2020 гг. будет означать формирование новой фазы развития, в которой интенсивный рост может быть обеспечен только за счет расширения экспортных возможностей сбыта.

В современный период крупные агрохолдинги окончательно реализуют возможности, сохраняющиеся в завершающей фазе прежнего экстенсивного роста в условиях агрессивного импортозамещения: запуск «Черкизово» производства сырокопченых колбас с расчетом вытеснения более мелких перерабатывающих предприятий из этой ниши; реализация молочного проекта «Русагро» в Тамбовской области; и др.

Предстоящая отмена государственной поддержки мясной отрасли будет сопровождаться активным перераспределением рыночных производственных активов, что сформирует дополнительный импульс развития [8].

Перегруппировка активов в АПК между крупными агрохолдингами потребует увеличения динамики роста с учетом нового вектора развития отрасли, в которой основная ставка неизбежно будет сделана на экспорт.

Открытие новых рынков в Африке, Азии и Ближнем Востоке позволит более динамично наращивать объемы экспорта мяса и птицы (КНР, Южная Корея и др.), которые сегодня существенно сдерживаются вспышками АЧС и птичьего гриппа.

Важное значение для развития экспорта имеет молочное скотоводство, в котором на перспективу сохраняются все меры прямой финансовой господдержки, которая имеет, тем не менее, относительно ограниченный эффект в силу вдвое большей продуктивности скота в США и ЕС. Ценовой диспаритет остается в пользу этих стран, что разворачивает российский экспорт молока в сторону менее емкого рынка СНГ, где конкуренцию молочной продукции России составляют поставщики из Белоруссии.

В перспективе, согласно майским указам Президента РФ Путина В.В., объем российского агроэкспорта к 2024 г. должен достигнуть 45 млрд. долл., то есть быть увеличен в 2,2 раза.

Реализация этой задачи потребует не только изменения системы государственной поддержки отрасли, ее целевых ориентиров, но и детальной разработки мер по повышению экспортного потенциала в разрезе отдельно взятых отраслей.

Согласно плановым расчетам, расходы на господдержку АПК увеличатся до 242 млрд. руб. в 2018 г., 304 млрд. руб. в 2019 г. и 295 млрд. руб. в 2020 г. [2].

«Цели по наращиванию производства молока, говядины, плодовой и овощной продукции, и связанные с этим задачи увеличения поголовья сельскохозяйственных животных, площадей многолетних насаждений, посевных площадей, мощностей транспортно-логистической инфраструктуры, определяют необходимость вывода финансирования государственной программы на уровень более 400 млрд. руб. в год» [2].

На новом этапе процесс господдержки отрасли будет опираться на ее модернизацию. Расширение приоритетов экспортного роста будет основываться на активном технологическом перевооружении АПК, которое позволит мультиплицировать производственно-ресурсный потенциал, сформированный в 2015-2018 гг. на базе продовольственного

эмбарго и импортозамещения, и, развернуть его в сторону экспорта.

Задачи экстенсивного роста должны быть замещены задачами повышения качества продукции с ориентиром на глобальные рынки, увеличения глубины переработки сельхозпродукции. Необходимо сформировать новый алгоритм государственной программы в отрасли, которая должна быть нацелена на повышение конкурентоспособности продукции и рентабельности агропроизводства. Это означает тотальное и сквозное изменение экономики продаж в отрасли, без которого она автоматически войдет в цикл перепроизводства и не сможет поддерживать даже минимальный темп органического роста.

Все это позволяет заключить, что прежняя госпрограмма развития АПК до 2020 г. должна быть пересмотрена. Ее «социальный» ориентир достижения продовольственного самообеспечения практически достигнут. Он не отвечает новым реалиям внутреннего рынка: низкий уровень освоения экспортных каналов будет порождать избыток предложения, увеличивая давление на цены и сокращая прибыли предприятий. Завершение активной инвестиционной фазы во многих отраслях отечественного АПК потребует поддержания рентабельности в условиях потенциальных внутренних спросовых ограничений, конкуренции и перенасыщения рынка.

Это означает необходимость выбора новых стратегических императивов государственного регулирования отрасли, в структуре которого должен быть расширен комплекс мер поддержки отраслей АПК, в которых производится экспортно-ориентированная брендируемая продукция глубокого передела. Это позволит расширить существующий экспортный потенциал отрасли, в которой рентабельность продаж сырьевых товаров ограничена привязкой к биржевым ценам.

Данный вывод не только соответствует общему пониманию прогрессивных направлений современного развития агроэкспорта, но и отвечает текущей фазе развития отечественного АПК. «Московская школа управления «Сколково» совместно с Центром агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС, отраслевыми союзами и экспертами подготовила предложения, в которых отмечается, что задача импортозамещения и продовольственной независимости страны в целом решена» [2].

Превалирующая сегодня логика отраслевого планирования в АПК должна быть заменена переходом на проектные принципы финансирования с более адресной государственной финансовой поддержкой. Существующая несвязанная поддержка регионов, привязанная к агроклимату и площади посева создает стимулы для экстенсивного масштабного развития неэффективного производства, в котором фактически отсутствует применение прогрессивных технологий. Новые меры господдержки в рамках федерального проекта «Экспорт АПК» должны быть ориентированы на учет резуль-

тата от затрат, при котором маржинальность агропроизводства позволит определить необходимый объем господдержки.

Список литературы:

1. Боговиз А., Рыкова И., Шкодинский С., Губанов Р. Меры господдержки региональных программ развития агропромышленного комплекса Северо-Кавказского и Южного федеральных округов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. №9. С.13-18.

2. Дятловская Е. Алексей Гордеев: на финансирование госпрограммы АПК нужно 400 млрд рублей // Агроинвестор. 2018. Ноябрь. [Электронный ресурс]: <https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/30801-na-finansirovanie-gosprogrammy-apk-nuzhno-400-mlrd-rub/> (дата обращения: 12.11.2018)

3. Дятловская Е. Разработана новая Доктрина продовольственной безопасности // Агроинвестор. 2018. Июль. [Электронный ресурс]: <https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/30159->

[razrabotana-novaya-doktrina-prodovolstvennoy-bezopasnosti/](https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/30159-razrabotana-novaya-doktrina-prodovolstvennoy-bezopasnosti/) (дата обращения: 12.11.2018)

4. Магомадов В. Особенности и направления институционально-рыночной трансформации АПК Чеченской Республики // MODERN ECONOMY SUCCESS. - 2017. №6. С.202-207.

5. Маслакова В. Статистический анализ эффективности инвестирования в сельское хозяйство регионов России // АПК: экономика, управление. 2018. №9. – С. 32-43.

6. Рахаев Х., Энеева М., Иванова З. Производительность труда в сельском хозяйстве СКФО // АПК: экономика, управление. 2018. №7. - С.23-35.

7. Серков А., Чекалин В., Харина М., Стрекалова Т. Макроэкономические предпосылки развития аграрного сектора экономики России // АПК: экономика, управление. 2017. №12. – С. 4-11.

8. Тихомиров А. Технологическая модернизация животноводства: современное состояние и экономические факторы развития // АПК: экономика, управление. 2018. №4. – С. 42-51.

УДК 330.8;331.1 ББК 65011;65013.4

КАПИТАЛИЗМ КАК ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ ТУПИК

Марков А.С.

АННОТАЦИЯ: 70 лет СССР своим экономическим абсурдом поддерживал капитализм на плаву. Когда социализм рухнул, то выяснилось, что капитализм в абсолютном выражении моральный, социальный и экономико-математический урод. Собственно, ничего нового не выяснилось, но раньше эти недостатки проходили по ведомству пропагандистских выпадов. Крах социализма обнажил все язвы капитализма, который теперь встал на пути решения отечественных социальных и экономических проблем.

Редкий смельчак отважится критиковать капитализм. Он знает, что любой слушающий его или читающий уже готов задать вопрос – «А вы, собственно, что предлагаете взамен?». Однако, времена меняются. Внезапно выяснилось (у нас и зима внезапно наступает), что альтернатива есть, простая и эффективная, оптимальная во всех смыслах [1]. Заложена она была на фундаментальном уровне в 20-тых годах прошлого века классиком буржуазной экономики А. Маршаллом, а детально сформулирована полвека тому назад на базе работ ЦЭМИ. Интерес к этим идеям отсутствовал. В эпоху социализма по идеологическим мотивам, а с начала 90-тых по шкурным – делили общенародную собственность. Получается, что социализм не только способствовал прогрессу капитализма в части социальных благ, но и позволял ему красоваться – «... ваш производитель работает для плана, а наш на пользу потребителю, в магазинах свободно продается даже то, что вам и не снилось, вместо ваших идеологических шор полная демократия и свобода личности, всем руководит невидимая рука рынка, ВВП растет и каждый может ехать куда хочет, хоть в Турцию, хоть на луну и возвращаться домой. А у вас угрюмые пограничники на границе... и т.д.» И своим избирателям – «Кто хочет жить в концлагере – налево, остальные – направо». Убедили. Социализм ушел в историю.

27 лет мы с энтузиазмом строим капитализм, потеряв на этом, по разным оценкам, от 12 до 15

млн человек. Печальный опыт этого строительства сильно затуманил сияющие вершины западной свободной экономики. Более того, выяснилось, опять же неожиданно, что западный вариант капитализма - экономико-математический, социальный и моральный урод, о чем как раз и речь далее.

Необходимо признать, что идея построения капитализма в России зашла в тупик. Так что самое время напомнить правду о капитализме и нетерпеливо ждать вопроса – «А что взамен?». Главное, что ответ есть, хотя в этой работе мы его практически не затрагиваем. Методически было бы правильно каждому недостатку капитализма противопоставить положительную антитезу, но это расширит работу до размера книги – капитализм перед глазами и недостатки его очевидны, а положительные решения на порядок более сложны для понимания.

Наш недострой совершенно особая песня, его касаться, по возможности, не будем, а рассмотрим «лучшие» западные образцы.

Капитализм в его западном варианте, действующая и работоспособная система. То есть он «везет».

На этом добрые слова в его адрес кончаются. Хотя система двигается, но кузов помят, мотор барахлит и шины лысые. К тому же и везет не всех. Часть населения, те, что за чертой бедности, безработные, слоборазвитые страны сидят тихо на обочине. Наш «капитализм» сам вообще не едет, а дви-

гается только благодаря тому, что все, включая президента, вылезли и толкают ее под зад из грязи. Многие из особо активно толкавших поначалу эту телегу, устали и, прихватив денюжку, отдыхают в солнечных спокойных местах от столь грязной и нервной работы.

Любая экономическая система базируется на трех факторах. Два из них имеют силу закона – это рынок и формируемая рынком прибыль. Эти два взаимосвязанных понятия вроде закона всемирного тяготения, существуют объективно и независимо от человеческой воли. Их, как и тяготение, можно игнорировать и не использовать (как при социализме), но процветания это не принесет. Третье основное положение, определяющее систему – критерий деятельности предприятия (интегральный критерий, ИК), определяющий взаимоотношение обособленного субъекта, производителя материальных ценностей или услуг, с обществом и государством. Этот критерий не закон, а основополагающий общественный договор, и он может меняться. Прибыль как закон и важнейшая экономическая категория и прибыль как критерий деятельности предприятия совершенно разные понятия, и то, что они при капитализме совпадают, причина всех его нелепостей и мерзостей.

Итак, капитализм построен на интегральном критерии – прибыли. Интегральном в том смысле, что стимулирует все направления экономической деятельности и соизмеряет их эффективность – снижение себестоимости, повышение качества и рост производства. Наличие такого критерия (в смысле интегральности) обязательное условие, так как только в этом случае предприятие имеет внутренний ориентир для распределения инвестиций и интеллектуальных усилий по всем направлениям деятельности. Без такого ИК экономика вынуждена работать в режиме концлагеря, в лучшем случае идеологического.

Теперь перейдем к изложению недостатков.

Во-первых, прибыль есть промежуточный продукт экономики – обществу нужно много дешевых товаров и услуг, а прибыль – это не эквивалент колбасы, а сэкономленный труд. Чуть зазевался в том, куда пристроить сэкономленный труд, и вот уже безработица 25%. Если прибыль перевели за границу и прикупили там яхту, то на родине возникает тысяча безработных. Кстати, безработица очень важный «положительный» элемент капитализма. Она сдерживает рост зарплат и инфляцию и обеспечивает производственную дисциплину «естественно-демократическим» путем.

Второе неприятное качество прибыли – для того, чтобы она являлась интегральным критерием, необходима частная собственность на средства производства. Да, да, именно в таком порядке, а не наоборот. Прибыль – закон экономики, а частная собственность на средства производства и сосредоточение прибыли в руках собственника суть общественный договор, обеспечивающий прибыль правильную экономическую функцию. Капиталист, зажимающий зарплату наемному сотруднику или

работочему, удешевляет продукцию и поступает в интересах общества. При коллективной собственности предприятие вступает в антагонистические отношения с обществом и прибыль перестает быть интегральным критерием и система рушится. Поэтому коллективная собственность (не вообще, а именно в условиях капитализма) – это чистая демагогия. Коллективный собственник работает на себя, он всегда, как и монополия, враг экономическим интересам общества. Если капиталисту выгодно расширять производство даже ценой снижения цен, пока это увеличивает массу прибыли, то для коллектива любое снижение цен уменьшает удельную прибыль и доходы на работника. Капиталист, зажимая зарплату сотрудников, рабочих, действует в интересах общества, а коллектив, дай ему волю, всегда будет стремиться урвать у общества максимальную долю общего пирога. Чтобы хотя бы частично укоротить загребущие руки коллективной собственности, рядом должно находиться и конкурировать с ним капиталистическое предприятие. Это очень важная особенность капитализма, так как она ставит барьер на пути использования наиболее эффективных коллективных форм труда.

Третье. Как мы уже отметили, для устойчивости экономики важнейшим фактором является эксплуатация трудящихся и сосредоточение прибавочной стоимости в руках собственника, классовое противостояние капитала и наемного рабочего. Но это же ставит барьер на пути инноваций, так как инновации требуют коллективного творчества, нестандартных решений, внутренних стимулов работника и коллектива в целом. В начале 90-тых наша либеральная общественность полагала, что эту проблему автоматически решит невидимая рука рынка. Не вышло. Оказывается, что капитализм в этом вопросе противоречив и автоматически прогресс не обеспечивает. С середины прошлого века в развитых западных экономиках стали формироваться надстройки, связанные с инновационной составляющей и они приобрели решающее значение для темпов роста ВВП. Эти надстройки существенно отличаются в Европе, США, Японии или Китае. В России эта надстройка вообще еще не сложилась в систему. При цене кредита более 10% инвестиции в НТП не окупаются и, в результате, в вопросе инноваций имеет место ручное управление – как со стороны государства, так и на уровне предприятий. Имеет место силовое «внедрение», а не естественный процесс роста и совершенствования. Инновации не в чести еще и потому, что владелец предприятия или уже далеко или собирается вскоре туда, так что внедрение инноваций выходит за пределы его «планового горизонта». Ну, а наемным менеджерам вся эта головная боль тем более ни к чему.

Четвертое отрицательное свойство прибыли, а вернее основанной на нем экономики, – наличие положительной обратной связи. Это свойство связано с тем, что такие совершенно разные экономические категории как прибыль – сэкономленный труд, и фонд потребления – трудовой эквивалент колбасы и хлеба, могут свободно перетекать друг в друга. В

результате экономика капитализма – колебательный контур, и любое внешнее воздействие может вызвать его колебания. Случайный спад ВВП вызывает уменьшение зарплат и потребления. Это, в свою очередь вызывает спад и т.д. Государства еще со времен большого кризиса много внимания уделяют антикризисному регулированию и добились в этом существенных результатов. Антикризисная стратегия в своей основе проста. В отрицательной фазе государство накачивает экономику деньгами до тех пор, пока это не разгоняет инфляцию. В положительной фазе государство старается сдерживать, растягивать во времени фазу роста экономики. В социалистической экономике кризисов, т.е. волнообразности развития, не существовало в принципе, что говорит, что это не закон природы, а системные ошибки.

Здесь время рассказать сказку. Жили-были три семьи, в изоляции (место глухое), но дружно и рядом. Одна семья ссужала деньги, вторая растила хлеб и корма, третья откармливала бычков. И все шло замечательно. Но однажды хозяин первой семьи поехал в отпуск и там проигрался в казино. Денег не стало. Не на что было купить корма и бычки подошли. Корма некому стало продавать, и они сгнили. И все бы померли с голоду, но обнаружилось государство, которое всем стало платить социальное пособие по безработице. По вечерам все три семьи пили чай с булками и жаловались на кризис и на правительство. На обывательском языке это можно назвать идиотизмом. На научном – социально-экономической деградацией капиталистической системы.

Пятое отрицательное свойство прибыли как интегрального критерия заключается в провоцировании безработицы. Прибыль однозначно стимулирует снижение себестоимости и повышение качества и соответствующей цены. Расширение же производства в общем случае сопровождается снижением цен (с поправкой на инфляцию), и это всегда рискованные вложения, так как не всегда известны планы конкурентов и предпочтения потребителей. Масса прибыли достигает максимума задолго до того, как рынок будет насыщен данным товаром в соответствии со статическим оптимумом. Задолго до этого момента инвестиции в расширение производства перестают окупаться. В результате в развитых экономиках имеет место перекос в сторону экономии труда. Все государства с переменным успехом ведут борьбу с безработицей и это одна из самых болезненных точек для политиков, ибо решение этой проблемы бизнес перекладывает на государство.

Шестое отрицательное качество прибыли – для того, чтобы соблюсти интересы предприятия и общества требуется чудовищный государственный аппарат и целый ряд противоречий – классовые противоречия, эксплуатация и безработица, профсоюзы, развитая конкуренция и антимонопольное ведомство, налоговое уложение неподъемной сложности, социализм в социальной сфере. На макроэкономическом уровне нужен тонкий баланс

между ростом производства, ценой денег, безработицей и инфляцией. Это требует от политиков тончайшей балансировки с помощью «профессионалов-экономистов», которым не под силу понять порой и более простые вещи. В нашей экономике были смазано классовое противостояние и конкуренция. В результате получили инфляцию на 25 лет и хаос в экономике. Общеизвестно, что в нашем отечестве государственный аппарат и паразитическая часть населения (налоговики и бухгалтеры, охранники, коммерческие посредники, экономисты, маркетологи, рекламные агенты etc.) расплодилось не меряно в сравнении с временами социализма.

Как мы уже отметили, при капитализме обязательна свобода распоряжения прибылью и, помимо экономической целесообразности, это самое заветное качество капитализма и самый мощный стимул к предпринимательству (читай – к наживе). Как сладко рулить финансовыми потоками, особенно бюджетными, при госзаказе. Если денег у собственника мало, то можно обидеть всех, кроме себя. Если денег много – перевести деньги в оффшор, нанять киллера, купить замок, яхту, футбольный клуб, власть и пару партий. Если денег неограниченное количество (не к ночи можно вспомнить ФРС с печатным станком на кухне) – можно купить всех и вся и считать, что правишь миром. Идеология наживы и зависть к богатым рождает коррупцию, воровство и бандитизм. Значительная часть общества, работающая вне коммерческой сферы, также отравлена жадной наживой. Присвоение прибавочной стоимости, если она далее используется на личное потребление, покупку яхт и недвижности в Лондоне есть воровство и грабеж. И, конечно, это обидно видеть пассионарным личностям, которые ничего делать не умеют и потому сбиваются на уголовщину.

Следующий, и может быть, главный (мы уже сбились со счета), недостаток капитализма связан с экономико-математическим аспектом оптимальности. Капитализм не просто далек, а не имеет ничего общего с оптимумом в этом аспекте.

Есть понятие статического и динамического оптимума. Динамический оптимум включает в себя статический, но статику можно анализировать отдельно как полезную степень абстракции.

Статический оптимум означает равенство нормы прибыли по всей номенклатуре продукции. В теоретических моделях он достигается идеальной конкуренцией.

Современные экономики принципиально динамические системы и научный прогресс непрерывно снижает себестоимость продукции, причем очень неравномерно, и потому статическое равновесие недостижимо даже теоретически. Поэтому статическую оптимальность системы надо понимать только как более или менее целенаправленное движение системы к статическому оптимуму под влиянием конкуренции и инвестиций. Монополии и коллективная собственность разрушают эту теоретическую идиллию, и потому антимонопольное

ведомство является важной составляющей государственного регулирования. Капиталистическое предприятие всегда стремится занять монопольную позицию, либо захватом подавляющей доли рынка, либо защитив свои позиции патентами. В таких областях как сельское хозяйство конкуренция велика, а прибыль минимальна и выравнена. Там, где вхождение на рынок затруднено, так как требуются большие капиталовложения, норма прибыли велика и система стремится к монополизации. Особенно это проявляется в фармацевтике.

Итак, экономика в принципе динамическая система и есть динамический оптимум, который зависит от объема прибыли в экономике в целом и по отраслям, и ее использовании. Человек и общество не живет одним днем. Деньги и труд вкладываем сегодня, а отдачу планируем получить в будущем, с риском вообще не получить. Правильно говорят – «важно не, где ты находишься, а куда и с какой скоростью движешься».

К примеру. В 30-тые годы в СССР норма накопления была чудовищной. Народ хлебал баланду, а за реквизируемую ювелирку, сокровища музеев и хлеб, отнятый у голодных, покупалось оборудование и строились заводы. В результате количество танков, произведенных в СССР в годы войны, было больше, чем у противника, оккупировавшего всю Европу. Индустриальная мощь СССР позволила победить в войне.

В 90-тые, в годы разгула демократии, ничего не строилось, все проедалось, разворовывалось, вывозилось за границу. Норма накопления была отрицательной. Половина производственного фонда пошла в утиль. Было потеряно более десяти миллионов преждевременно умерших или не родившихся людей.

Сравнение этих периодов очень поучительная задача. ВВП как основной целевой показатель ни в коей мере не отражает ни нормы накопления, ни вектора и скорости движения.

В грубой постановке задача оптимизации темпов роста ставится так: имеется целевая функция (например, сумма потребительных ценностей на обозримом интервале, дисконтируемая к текущему моменту), и экономика должна максимизировать эту функцию с учетом предпочтения текущих доходов перед будущими. В общем случае это задача вариационного исчисления. Норма накопления в такой постановке является варьируемой величиной. Даже просто ставить подобную задачу означает дискредитировать капитализм и потому экономическая наука этот вопрос обходит за версту. Но это главное условие максимально возможных темпов роста экономики, без которого разговор о них пустая болтовня.

Конечно многое, если не все, познается в сравнении. Здесь мы альтернативную экономику не рассматриваем, иначе перечень недостатков был бы вдвое длиннее. Но один такой не очевидный недостаток капитализма укажем - экономический оптимум не требует внутренней бухгалтерии для налогового учета, а это миллионы, занятых на бессмысленной работе. Чудовищная сложность налоговой

системы еще один недостаток капитализма. Редкий бухгалтер может утверждать, что знает все ее тонкости. Но эти тонкости можно обойти порой простым путем - погрузить в камаз всю документацию, сбросить его с моста (не к ночи будь помянут Ходорковский) и бежать за границу. Сложность налоговой системы и бюрократический пресс связан в значительной степени, с тем, что прибыль как интегральный критерий не сильно коррелирован с ростом ВВП, а рост ВВП с общественным благом.

Какой-нибудь сторонник капитализма скажет – «А свобода предпринимательства?». Ах, оставьте. Кое-кто считает, что капитализм мы вчерне построили, а до свободы предпринимательства как до звезды. Капитализм в его классическом виде без западной сложной системы подпорок, злейший враг свободы предпринимательства. Сколько об этой свободе сказано с высоких трибун, а воз и ныне там. В арсенале и рейдерство, и бюрократический и криминальный пресс, и система поборов и проверок, и грабительская банковская система, и туча мошенников, которая до поры до времени сидит в засаде, чтобы украсть побольше и смотаться за границу.

Есть еще один недостаток капитализма, не столь очевидный, но очень болезненный – неустойчивость частного предприятия. Западный капитализм в результате столетнего развития сгладил многие свои недостатки. Многие фирмы принадлежат одной семье многие десятки, а то и сотни лет. Финансово-промышленная элита узка, попадание в нее дорого стоит и потому она дорожит своим именем, да и бежать с деньгами некуда - всюду достанут и посадят. Делать деньги не ради личной наживы, а на профессиональной основе у нас не прижилось. У нас делают деньги с прагматическими целями, и как только сумма удовлетворяет потребностям, предприниматель зачастую теряет интерес к своему детищу. Он загодя переводит деньги за границу, выводит и продает недвижимость, набирает кредитов, а долги прячет по фирмам однодневкам. И за неделю до свидания с прокурором покупает билеты на самолет себе и семье (только «туда») в спокойную страну, где у него уже есть хороший домик на побережье. Несть числа таким беженцам, есть те, по которым тюрьма на родине плачет, а другие вполне легально продали бизнес и ушли в тень.

В нормальной экономике все формы собственности должны быть равны и конкурировать за место под солнцем. Сплоченный коллектив более устойчивая система и будет стоять до последнего в том месте, где родился и пригодился.

Итак, ни одного доброго слова в адрес капитализма мы не сказали и не потому, что не хотели, а потому, что не нашли (впрочем, возможность почти легально грабить и воровать очень положительной качеством капитализма).

Перед тем, как перейти к выводам, отметим, что капитализм как исторически сложившаяся система, перестал соответствовать развитию производительных сил не ранее середины прошлого столетия. До того, до эпохи НТП, капитализм был вполне адекватен экономической ситуации. Экономики

Франции, Германии и Великобритании, развивавшиеся эволюционно 200 лет, тонко настроенные и обвешанные государственными и частными институтами-пристройками, с натяжкой, но можно признать адекватными ситуации (экономической, но не социальной). Но и социализм в 30-50-тые годы, как образец эпохи ускоренной индустриализации, мобилизационной экономики военного и послевоенного времени, также был адекватен времени и задачам, и перестал им соответствовать тоже при наступлении эпохи НТП в начале 60-тых. Неприемлемость, скажем осторожно, «западной модели» капитализма именно для России стала очевидна широкой общественности только после того, как мы попытались построить свой капитализм на фундаменте рухнувшего социализма. Автору данной статьи это было очевидно еще в начале 70-тых годов, что и послужило толчком к поиску третьего пути, оптимальной экономики, дата рождения которой 1972 год. Впрочем, для большинства экономистов и экономической науки в целом, это не очевидно даже сейчас.

И еще одно важное замечание. Экономику США нельзя отнести к классическому капитализму - это спрут, контролирующий большую часть мировой экономики и живущий в долг у всего мира, скупивший лучшие умы мировой науки, это десяток финансовых гигантов, оперирующих сотней триллионов долларов, это печатный станок в руках ареопага олигархов. Их система полностью адекватна их целям.

Выводы:

1. Капитализм целостная, сбалансированная, работоспособная система со сложным набором обязательных надстроек, которая не терпит, в силу своей сбалансированности, административного радикализма. Таких попыток было множество. Из последних – Венесуэла.

2. Перечисленные недостатки хорошо известны еще из передовиц газеты «Правда», а све-

денные воедино, демонстрируют со всей очевидностью, что система не имеет положительных сторон ни с моральных, ни социальных, ни экономико-математических позиций. Так что пропаганда была права. То, что советский социализм еще хуже – не оправдание для капитализма

3. Капитализм сложная система. Ее построение в России в западном, рабочем варианте, по сумме обстоятельств, связанных с ментальностью народа, православными традициями и социалистическим прошлым, задача сверхсложная и ведущая в тупик. Если с тупым упорством лезть в этот тупик, то Россия с колен не поднимется и нас сомнут.

4. По мнению автора, главный недостаток капитализма, в наибольшей степени блокирующий прогресс нашего общества, как в социальном аспекте, так и в плане повышения темпов роста экономики, невозможность использования коллективной собственности и коллективных форм труда, что в наибольшей степени соответствует ментальности русского народа.

5. Консервативный сценарий роста отечественной экономики в рамках капитализма должен предполагать компенсацию хотя бы части генетических уродств капитализма, очень сложен и вряд ли обеспечит устойчивые темпы роста на уровне среднемировых.

6. Возможность прорыва и темпы роста порядка 10% может обеспечить только оптимальная экономика, свободная от всех недостатков капитализма, простая для построения, автоматически действующая и основанная на преимуществах коллективных форм труда и собственности. Она детально разработана почти полвека назад, но не востребована по идеологическим мотивам.

Библиография:

1. Евразийский союз ученых (ЕСУ). №4(49), 2018 г. с.11

Марков А.С. «Оптимальная экономика».

Автор: Марков Александр Сергеевич, научный руководитель ООО «Диома».

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ УПЛАТЫ НДС

Новицкий Никита Юрьевич,

студент 3 курса магистерского направления «Экономика»

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,

г. Москва

NEW TECHNOLOGIES OF TAX CONTROL OF VAT PAYMENT

Novitsky Nikita Yuryevich,

3rd year student of the Master's degree in Economics

Federal state budgetary institution of the higher education

«Financial University under the Government of the Russian Federation»,

Moscow

АННОТАЦИЯ: в статье рассматриваются вопросы налогообложения в Российской Федерации с применением программного комплекса «АСК НДС-2». Определение налогового разрыва и рассмотрение всех мероприятий налогового контроля по их устранению.

ANOTATION: the article deals with taxation issues in the Russian Federation using the “ASC VAT-2” software package. Identification of the tax gap and consideration of all tax control measures to eliminate them.

Ключевые слова: налог, НДС, налоговый разрыв, АСК НДС-2.

Keywords: tax, VAT, tax gap, ASK VAT-2.

Одним из основных правил эффективного управления финансами государства, является эффективный контроль и мониторинг в финансовой сфере. Контроль за финансовой системой государства должен базироваться на принципе единства и целостности только лишь потому, что должны существовать единые принципы, единые нормы и нормативы функционирования и решения поставленных задач с четким определением органов контроля и разграничением их функций и полномочий.

Таким образом, налоговый контроль является важной частью государственной системы, от которой зависит качество фискальной функции государства, в том числе социально-экономическое развитие страны.

Начиная 2015 года в налоговых органах Российской Федерации реализована и запущена программа «АСК НДС-2», обеспечивающая автоматизацию перекрестных проверок, реализующих функции камеральной налоговой проверки налоговых деклараций по НДС на основе сведений из книг покупок, книг продаж и журналов учета выставленных и полученных счетов-фактур.

При обнаружении расхождений в «АСК НДС-2» возникает так называемый «налоговый разрыв». Понятие расхождений вида «разрыв», подразумевает под собой сведения о покупателе, который заявил в книге покупок налоговый вычет со ссылкой на счет фактуру не отраженный в книге продаж с кодом вида операции 01 (реализация товаров, работ, услуг).

Структура «разрывов» подразделяется на 3 вида:

1. «технический» разрыв – это недостоверное указание информации со стороны налогоплательщика, которое фактически не приводит к потере бюджета. К таким разрывам можно отнести не только ошибки в декларации (неправильно указанные счет-фактуры, недостоверный сведений об контрагенте), но и нарушение сроков подачи декларации контрагентом-поставщиком, техническим ошибкам и т.д;

2. «разрыв», образовавшийся по причине взаимодействия действующих налогоплательщиков с

контрагентами, имеющими признаки «высокого» налогового риска. Такого рода организации называются «однодневками», и имеют следующие признаки:

- в налоговой декларации по НДС отражены значительные обороты по операциям при минимальной сумме НДС, исчисленной к уплате в бюджет;

- удельный вес налоговых вычетов в общей сумме исчисленного налога превышает 99%;

- среднесписочная численность работников налогоплательщика за последний календарный год - менее 2 человек;

- неоднократное изменение места нахождения юридического лица -контрагента;

- отсутствие у контрагента трудовых ресурсов;

- место нахождения организации и место нахождения (место жительства) ее участников (учредителей, должностных лиц) располагаются в различных субъектах Российской Федерации;

- отсутствие в собственности основных средств, иного имущества;

- отсутствие платежей по банковскому счету на цели обеспечения ведения финансово - хозяйственной деятельности (за аренду имущества, коммунальные услуги, электроэнергию и т.д.).

- адрес массовой регистрации, в том числе регистрация в многоэтажных жилых домах.

3. «разрыв», образовавшийся по причине ведения финансово-хозяйственной деятельности с транзитными, подконтрольными организациями, которые, в свою очередь, взаимодействуют с «сомнительными» контрагентами.

Данный вид «разрывов», как правило, обладает признаками «схемного» характера, когда в цепочке контрагентов от «однодневки» до «выгодоприобретателя» существуют транзитные организации, которые обладают признаками «живой» организации, т.е. по банковским выпискам проходит оплата арендных платежей, заработной платы, доля вычетов в пределах 95-97% и т.д.

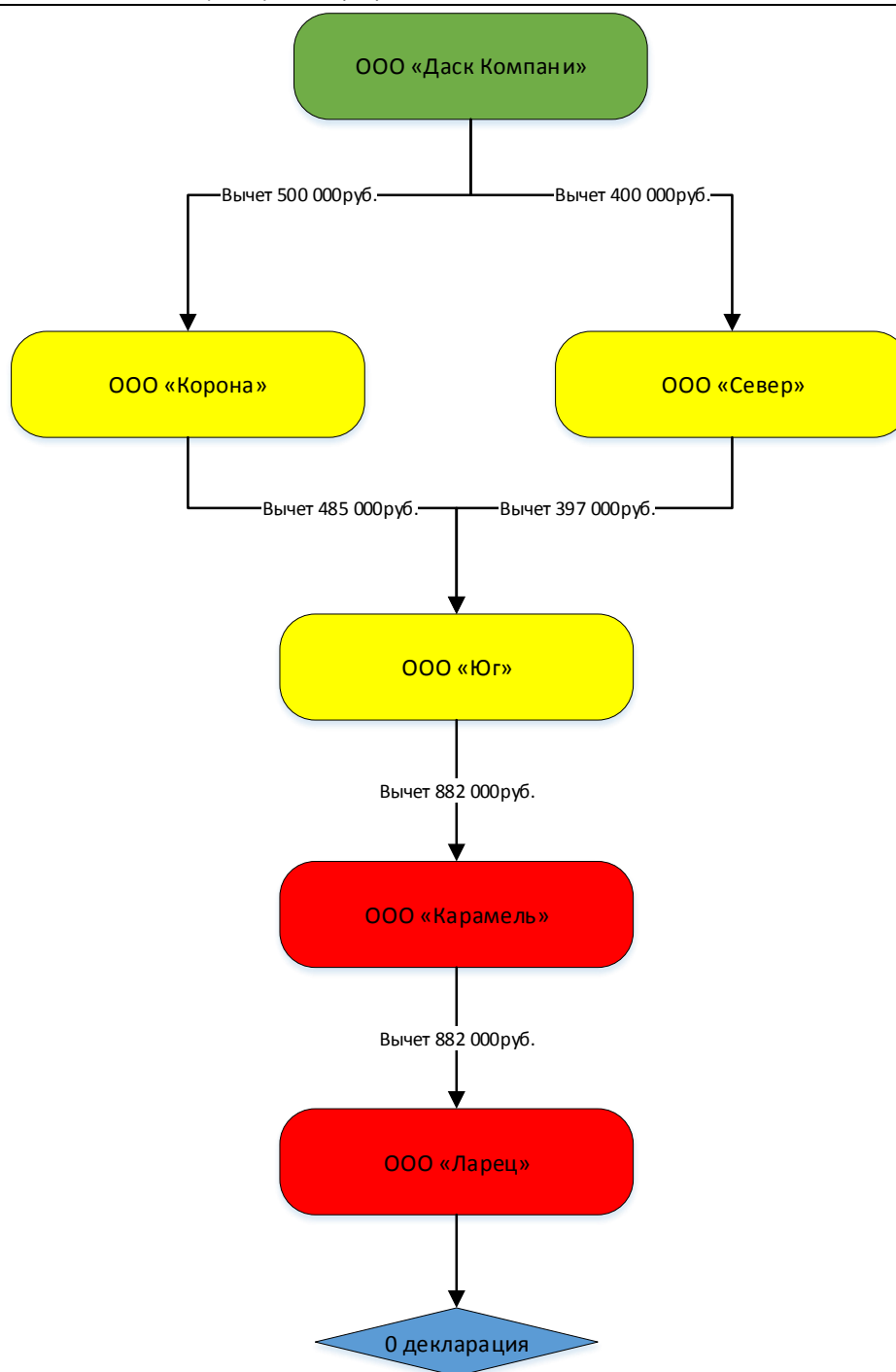


Рисунок № 1. Схема «АСК НДС-2» с использованием транзитных организаций.

Согласно рисунку №1, расхождение вида «разрыв» образовалось у ООО «Карамель», так как контрагент-поставщик ООО «Ларец» подал нулевую декларацию по НДС. Соответственно у налогового органа основная задача - определить конечного «выгодоприобретателя», однако, без достаточной доказательной базы инспекцией не может быть признано ООО «Даск Компани» «выгодоприобретателем».

Помимо стандартных мероприятий налогового контроля документов у контрагентов «цепочки», необходимо истребовать:

- документы у банков (информации) в целях установления и проверки полномочий лиц, обратившихся для открытия счета, а также проверки полномочий лиц, указанных в карточке, на распоряжение средствами, находящимися на счете, при заключении договора банковского счета.

- документы у удостоверяющего центра с целью установления и проверки полномочий лиц, обратившихся за получением сертификатов ключей проверки электронных подписей, а также получения информации о результатах проверки удостоверяющим центром исполнения лицом положений, установленных Федеральным законом от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

При получении доказательств, подтверждающих компрометацию ключа электронной подписи необходимо проведение экспертизы документов и информации на машинных носителях (почерковедческая, автороведческая, технико-криминалистическая) в соответствии с пунктом 1 статьи 95 НК РФ в целях исключения фактов представления фиктивных документов, проверки достоверности подписей лиц (руководителя юридического лица, индивидуального предпринимателя, иных лиц).

Кроме вышеперечисленных действий необходимо провести допрос в соответствии со ст. 90 НК РФ полномочий лиц (в том числе, выдавших доверенности) и установить причастность (непричастность) лиц к ведению финансово - хозяйственной деятельности налогоплательщика, подписанию налоговых деклараций, выдаче соответствующих доверенностей, получению сертификатов ключей электронных подписей.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что с развитием программных продуктов, позволяющих повышать качество налогового контроля, налогоплательщики используют все более сложные схемы по уходу от налогообложения, используется большое количество фирм для усложнения сбора доказательственной базы. И как следствие,

налоговыми органами все чаще применяются аналитические действия, к примеру, анализ информации, запрашиваемой у банков в части IP адресов, с которых были произведены перечисления денежных средств за конкретный период времени, возможно у операторов телекоммуникационных связей – с целью установления местонахождения компьютера, с которого происходит отправка деклараций.

Список литературы:

1. Казаковцева М.В., Перминова Ю.А. Общие принципы осуществления финансового контроля государственных контрактов // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки» - 2015г. [64-66]
2. Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. N 63-ФЗ "Об электронной подписи" // Собрание законодательства РФ
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ
4. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Орлов Андрей Викторович

*к.х.н., доцент кафедры «Экономика и гуманитарные дисциплины»
НГТУ им. Р.Е. Алексеева, г. Нижний Новгород*

Сергеев Сергей Федорович

*к.т.н., заведующий НИЛ «Энергосбережение»
НГТУ им. Р.Е. Алексеева, г. Нижний Новгород*

Orlov V. Andrei

*Ph.D., Associate Professor of the Department "Economics and Humanities"
NSTU them. R.E. Alekseeva, Nizhny Novgorod*

Sergeev I. Sergei

*Ph.D., Head of the Research Laboratory "Energy Saving"
NSTU them. R.E. Alekseeva, Nizhny Novgorod*

[DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2018.2.57.48-50](https://doi.org/10.31618/ESU.2413-9335.2018.2.57.48-50)

АННОТАЦИЯ: Согласно прогнозам, использование возобновляемой энергии в Европейском союзе существенно возрастет, и к 2020 году доля в конечном потреблении энергии возрастет до 20%, а в транспорте - до 10% возобновляемой энергии. Ожидается, что доля возобновляемых источников энергии возрастет до 55-75% валового конечного потребления энергии в 2050 году. В этой статье представлен обзор политики Европейского Союза в области возобновляемых источников энергии и проведен прогноз первичного производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе. Целью работы является анализ энергетической политики Европейского Союза и изучение динамики роста первичного производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе. Сделан вывод о том, что первичное производство возобновляемой энергии в Европейском Союзе к 2020 году вырастет на 25,1% и составит 264 млн. т.н.э. и при сохранении данной динамики роста цели, намеченные Европейским Союзом к 2020 году, могут быть достигнуты.

ANNOTATION: According to forecasts, the use of renewable energy in the European Union will increase significantly, and by 2020 the share in final energy consumption will increase to 20%, and in transport - up to 10% of renewable energy. The share of renewable energy sources is expected to increase to 55-75% of gross final energy consumption in 2050. This article provides an overview of the European Union's renewable energy policy and a forecast of the primary production of renewable energy in the European Union. The aim of the work is to analyze the energy policy of the European Union and to study the dynamics of the growth of primary production of renewable energy in the European Union. It was concluded that the primary production of renewable energy in the European Union by 2020 will grow by 25.1% and amount to 264 million toe and while maintaining this growth dynamics, the goals outlined by the European Union by 2020 can be achieved.

Ключевые слова: Европейский Союз, возобновляемые источники энергии, первичное производство возобновляемой энергии, прогноз, энергетическая политика

Keywords: European Union, renewable energy, primary renewable energy production, forecast, energy policy

Европейская комиссия разработала несколько энергетических стратегий для более безопасной, устойчивой и низкоуглеродной экономики. Помимо борьбы с изменением климата посредством сокращения выбросов парниковых газов, использование возобновляемых источников энергии, вероятно, приведет к более безопасным поставкам энергии, большему разнообразию энергоснабжения, меньшему загрязнению воздуха, а также к возможности создания рабочих мест в области окружающей среды и сектора возобновляемой энергии.

Климатический и энергетический пакет 2020 года, принятый в декабре 2008 года, послужил дополнительным стимулом для увеличения использования возобновляемых источников энергии до 20% от общего потребления энергии к 2020 году, при этом призывая к сокращению потребления энергии и выбросов парниковых газов на 20%. Директива Европейского парламента и Совета ЕС 2009/28 / ЕС о содействии использованию энергии из возобновляемых источников устанавливает общую цель в ЕС - обеспечить к 2020 году 20% доли потребления энергии из возобновляемых источников, тогда как на эту же дату доля возобновляемых источников энергии должна составлять 10% доли топлива, используемого в транспортном секторе. Директива изменяет правовую основу для продвижения возобновляемой электроэнергии, требует, чтобы национальные планы действий показывали, как возобновляемые источники энергии будут развиваться в каждом государстве-члене ЕС, создает механизмы сотрудничества и устанавливает критерии устойчивости для жидкого биотоплива с учетом обеспокоенности по поводу их потенциального неблагоприятного воздействия на цены на сельскохозяйственные культуры, продовольствие, защиту лесов, биоразнообразие, водные и почвенные ресурсы). Отчет об устойчивости твердого и газообразного биотоплива, используемого для электричества, отопления и охлаждения (SWD (2014) 259), был принят в июле 2014 года.

6 июня 2012 года Европейская комиссия представила Сообщение под названием «Возобновляемая энергия: главный игрок на европейском энергетическом рынке» (COM (2012) 271 final), в котором изложены варианты политики в области возобновляемых источников энергии на период после 2020 года. В Сообщении также содержится призыв к более скоординированному европейскому подходу к созданию и реформированию схем поддержки и более широкому использованию торговли возобновляемой энергией в государствах-членах ЕС. В январе 2014 года Европейская комиссия выдвинула ряд энергетических и климатических целей на 2030 год с целью поощрения частных инвестиций в инфраструктуру и низкоуглеродные технологии. Одна из предложенных ключевых задач заключа-

ется в том, чтобы доля возобновляемой энергии достигла не менее 27% к 2030 году. Эти цели рассматриваются как шаг к достижению целей по выбросам парниковых газов на 2050 год, выдвинутых в «Дорожной карте» для перехода к конкурентоспособной низкоуглеродной экономике в 2050 году (COM (2011) 112, финал).

В феврале 2015 года Европейская комиссия представила план Энергетического Союза. Пакет документов Еврокомиссии о создании Энергетического Союза является стратегическим документом, который предназначен для формирования интегрированного Европейского энергетического рынка, на котором государства - члены ЕС будут сотрудничать в целях укрепления их энергетической безопасности, создания низкоуглеродной экономики и снижения потерь потребления энергии.

Создание для энергетического сектора ЕС более благоприятных условий, влияющих на климат, и уменьшение его зависимости от внешних поставщиков энергоресурсов являются главными задачами Энергетического Союза.

Энергетический Союз выделяет пять общих и взаимосвязанных политических задач, одной из которых является декарбонизация экономики.

В этих условиях проблема прогноза равновесия первичного производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе, составленного в 2016 году было 211 млн. т.н.э., приобретает решающее значение для в целях укрепления энергетической безопасности ЕС, создания низкоуглеродной экономики и снижения потерь потребления энергии.

В данной работе, на основе методов временных рядов, проведен анализ основной тенденции и сделан прогноз производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе на краткосрочную перспективу.

Динамика первичного производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе анализировалась за период 1990-2016 гг. В качестве исходных данных для построения модели и выполнения прогноза были использованы данные официального сайта Eurostat. Прогноз первичного производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе проводился по линейному, полиномиальному, экспоненциальному и логарифмическому трендам в программе Microsoft Excel, а также были применены модель ARIMA и модель экспоненциального сглаживания (метод Брауна) в пакете прикладных программ Statgraphics.

Для прогнозирования первичного производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе оптимальной моделью являлась полиномиальная модель второй степени. Уравнение корреляционной полиномиальной модели второй степени имеет вид $y = 0,2059x^2 - 819,5x + 815407$. Коэффициент детерминации R^2 равен 0,9915, что показывает высокую долю вариации результативного признака,

находящегося под воздействием изучаемого фактора. Результаты прогнозирования представлены на рисунке 1.

Динамика первичного производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе

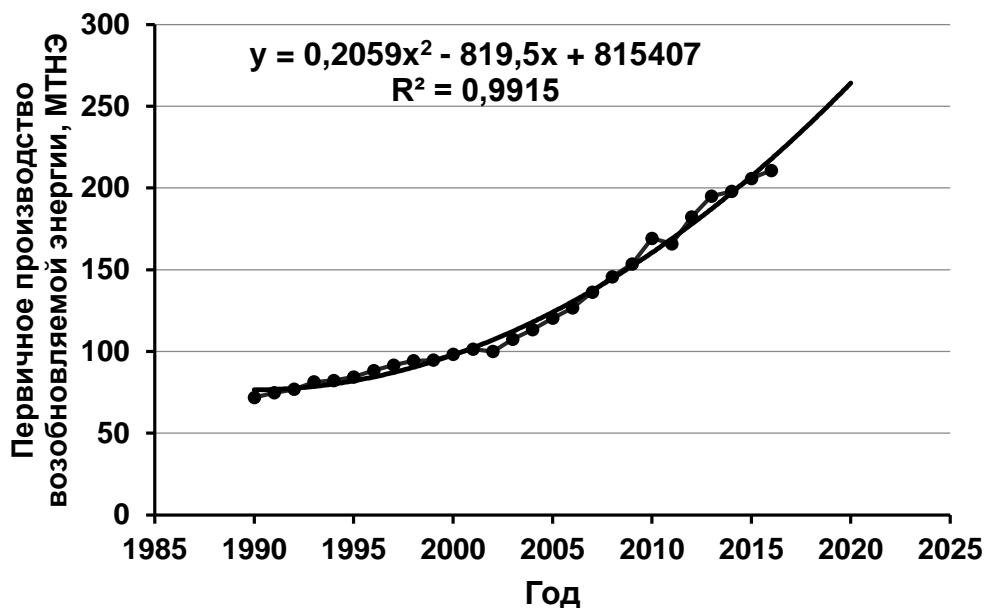


Рисунок 1. Динамика фактических и прогнозируемых показателей первичного производства возобновляемой энергии в Европейском Союзе (полиномиальная модель) Источник: Eurostat

Из анализа полученных результатов следует, что в течение последующих 4 лет с 2016 г. по 2020 г. первичное производство возобновляемой энергии в Европейском Союзе будет расти и к 2020 году вырастет на 25,1% и составит 264 млн. т.н.э. При сохранении данной динамики роста первичного производства возобновляемой энергии цели, намеченные Европейским Союзом к 2020 году, могут быть достигнуты.

Список литературы:

1. 2020 climate & energy package [Электронный ресурс]: European Commission - Режим доступа: https://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2020_en. (дата обращения: 25.12.2018).

2. Energy Roadmap 2050 [Электронный ресурс]: European Commission – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy/2050-energy-strategy>. (дата обращения: 25.12.2018).

3. European Council Conclusions on the Energy Union [Электронный ресурс]: European Council -

<http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2015/03/conclusions-energy-european-council-march-2015/>. (дата обращения: 25.12.2018).

4. Green Paper. A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy [Электронный ресурс]: European Commission - Режим доступа: http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com2006_105_en.pdf. (дата обращения: 25.12.2018).

5. Renewable Energy: a major player in the European energy market [Электронный ресурс]: European Commission - Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52012DC0271>. (дата обращения: 25.12.2018).

6. Roadmap for moving to a competitive low carbon economy in 2050 [Электронный ресурс]: European Commission - Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52011DC0112>. (дата обращения: 25.12.2018).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИЭ В ЕС

Орлов Андрей Викторович*к.х.н., доцент кафедры «Экономика и гуманитарные дисциплины»
НГТУ им. Р.Е. Алексеева, г. Нижний Новгород***Сергеев Сергей Федорович***к.т.н., заведующий НИЛ «Энергосбережение»
НГТУ им. Р.Е. Алексеева, г. Нижний Новгород***Orlov V. Andrei***Ph.D., Associate Professor of the Department "Economics and Humanities"
NSTU them. R.E. Alekseeva, Nizhny Novgorod***Sergeev I. Sergei***Ph.D., Head of the Research Laboratory "Energy Saving"
NSTU them. R.E. Alekseeva, Nizhny Novgorod*[DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2018.2.57.51-57](https://doi.org/10.31618/ESU.2413-9335.2018.2.57.51-57)

АННОТАЦИЯ: Всё более актуальными становятся проблемы обеспечения энергетической безопасности стран ЕС, использование новых источников энергии, экономия и экологические последствия нерационального использования энергии. В статье произведен анализ состояния возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и перспектив их развития в странах Европейского Союза. Целью работы является анализ энергетической политики стран ЕС, раскрытие потенциала ВИЭ в качестве наиболее энергоэффективных источников. Сделан вывод о том, что возобновляемые источники энергии в странах Европейского Союза могут полноценно заменить традиционные источники и заметно сократить зависимость от импортируемых ресурсов.

ANNOTATION: The problems of ensuring the energy security of the EU countries, the use of new energy sources, the economy and the environmental consequences of inefficient use of energy are becoming increasingly important. The article analyzes the state of renewable energy sources (RES) and their development prospects in the countries of the European Union. The aim of the work is to analyze the energy policy of the EU countries, uncovering the potential of renewable energy sources as the most energy efficient sources. It was concluded that renewable energy in the countries of the European Union can fully replace traditional sources and significantly reduce dependence on imported resources.

Ключевые слова: Европейский Союз, возобновляемых источников энергии, ВИЭ, биотопливо, биогаз, энергия ветра, солнечная энергия, возобновляемые отходы, геотермальная энергия

Keywords: European Union, renewable energy, renewable energy, biofuel, biogas, wind energy, solar energy, renewable waste, geothermal energy

Первичное производство возобновляемой энергетики в Европейском Союзе в 2016 году составило 211 млн. тонн нефтяного эквивалента (т.н.э). Количество возобновляемой энергии, производимой в рамках ЕС-28, увеличилось в целом на 66,6% в период с 2006 по 2016 год, что эквивалентно среднему увеличению на 5,3% в год.

Среди возобновляемых источников энергии наиболее важным источником в ЕС-28 были древесина и другие твердые виды биотоплива, а также возобновляемые отходы, на которые приходилось 49,4% производства первичных возобновляемых источников энергии в 2016 году (рисунок 1). Гид-

роэнергетика была вторым по значимости источником возобновляемой энергии (14,3% от общего объема), за которой следовала энергия ветра (12,4%). Хотя уровень их производства оставался относительно низким, особенно быстро росло производство ветровой и солнечной энергии, на долю которой приходилось 6,3% доли возобновляемой энергии ЕС-28, произведенной в 2016 году, тогда как на геотермальную энергию приходилось 3,2% от общего объема. В настоящее время наблюдается очень низкий уровень производства энергии приливов, волн и океанов, причем эти технологии в основном используются во Франции и Великобритании.

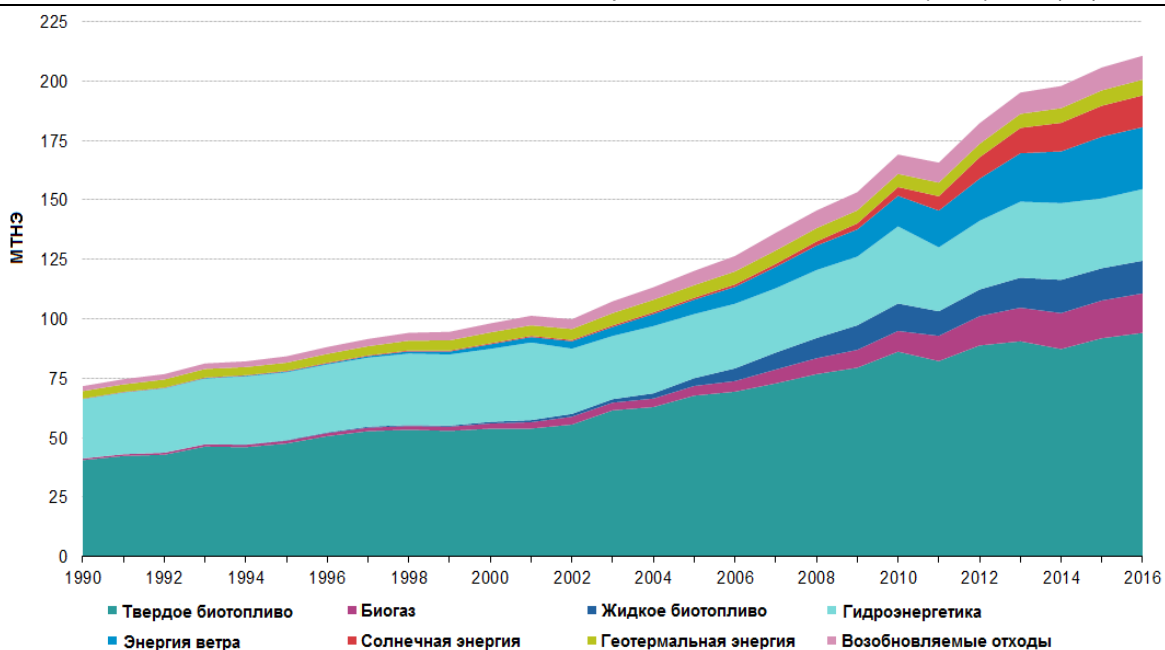


Рисунок 1. Первичное производство энергии из возобновляемых источников, ЕС-28, 1990-2016 (млн. т н. э.) Источник: Евростат

В 2016 году на долю возобновляемых источников энергии пришлось 13,2% валового внутреннего энергопотребления ЕС-28. Древесина и другая твердая биомасса по-прежнему являются крупнейшим источником сочетания возобновляемых источников энергии. На гидроэнергетику и древесину в 1990 году уже приходилось 91,5%. Однако темпы

их роста с тех пор были намного медленнее, чем для других источников. Следовательно, их совокупная доля снизилась до 59,3% в 2016 году. Графическая динамика валового внутреннего потребления энергии из возобновляемых источников энергии показана на рисунке 2 (где производство электроэнергии не нормируется).

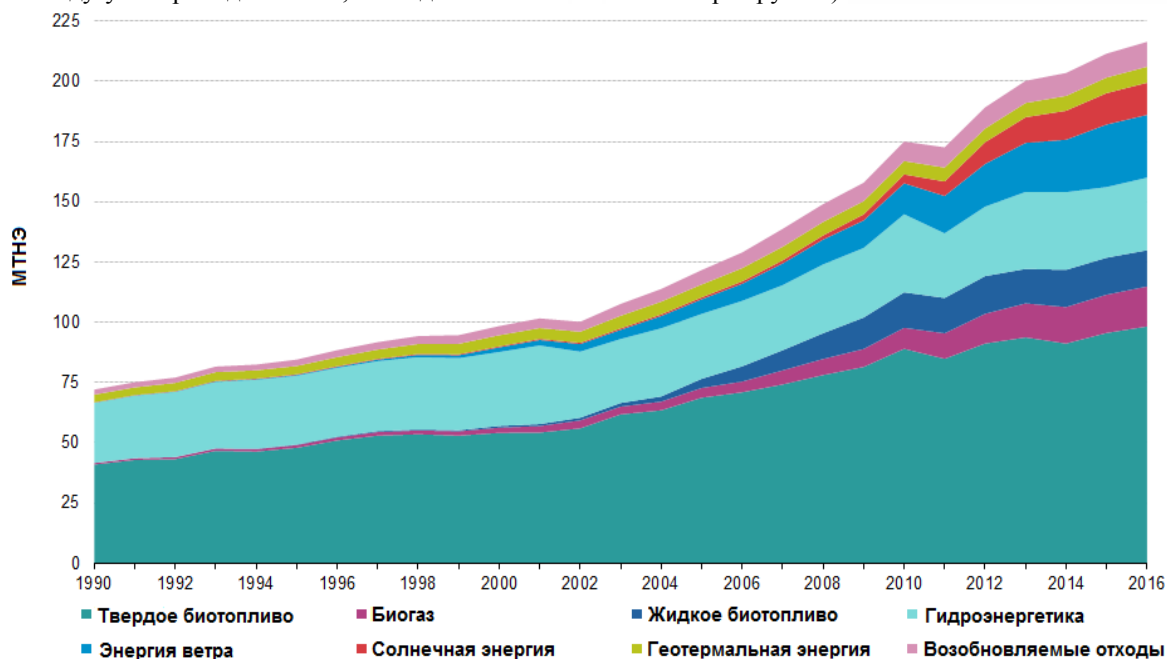


Рисунок 2. Валовое внутреннее потребление возобновляемых источников энергии, ЕС-28, 1990-2016 (млн. т н.э.) Источник: Евростат

Значение возобновляемых источников энергии в валовом внутреннем потреблении было относительно высоким в Дании (28,7%), Австрии (29,6%) и Финляндии (30,7%) и превысило треть внутреннего потребления в Латвии (37,2%) и Швеции (37,1%), как это было в Исландии (82,7%).

ЕС стремится к 20%-ной доле своего валового конечного потребления энергии из возобновляемых источников к 2020 году; эта цель распределяется между государствами-членами ЕС с национальными планами действий, предназначенными для определения пути развития возобновляемых источников энергии в каждой из стран-членов. На

рисунке 1 показаны последние доступные данные о доле возобновляемых источников энергии в валовом конечном потреблении энергии и целевых показателях, которые были установлены на 2020 год. Доля возобновляемых источников энергии в валовом конечном потреблении энергии составила 28,0% в ЕС-28 в 2016 году по сравнению с 8,5% в 2004 году.

Это позитивное событие было вызвано юридически обязательными целями по увеличению доли энергии из возобновляемых источников, принятой

в соответствии с Директивой 2009/28 / ЕС о содействии использованию энергии из возобновляемых источников. В то время как ЕС в целом находится на пути к достижению своих целей 2020 года, некоторым государствам-членам потребуется приложить дополнительные усилия для выполнения своих обязательств в отношении двух основных целей: общей доли энергии из возобновляемых источников в валовом конечном потреблении энергии (рисунок 3) и удельной доли энергии из возобновляемых источников в транспорте (рисунок 4).

Доля энергии из возобновляемых источников в валовом конечном потреблении энергии

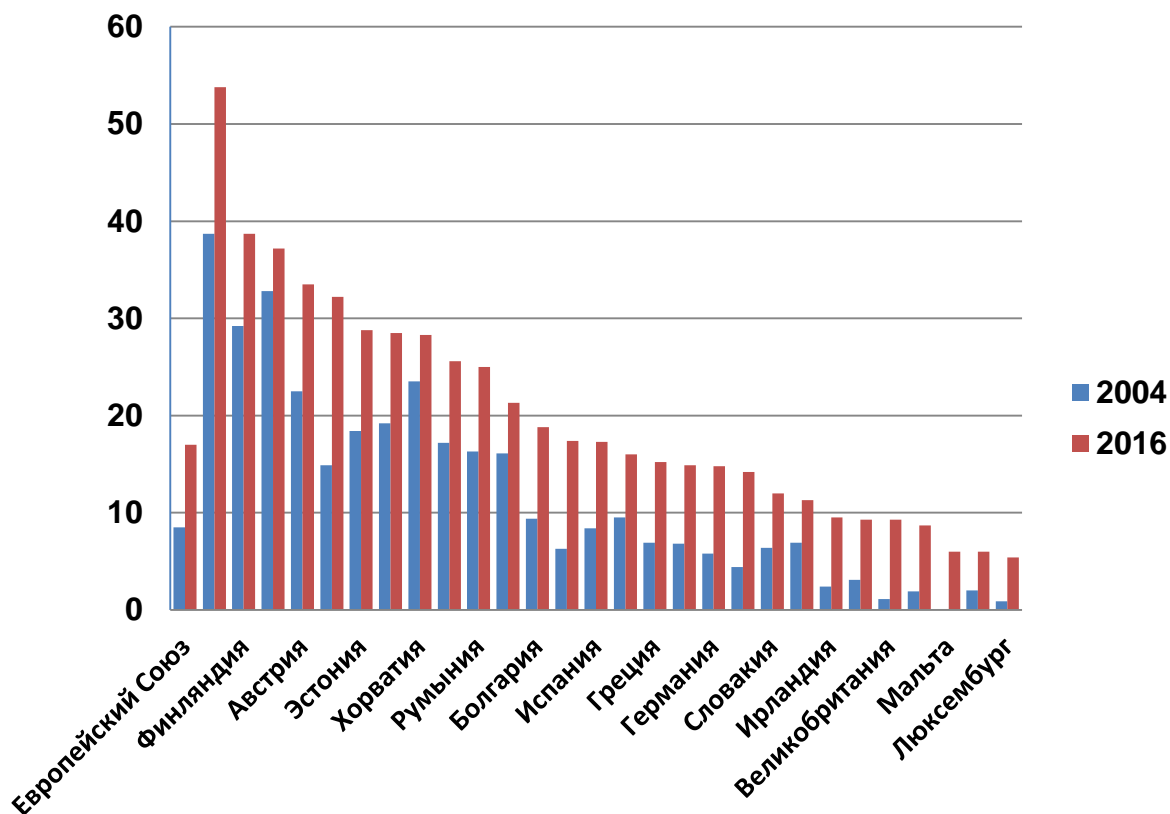


Рис. 3 Общая доля энергии из возобновляемых источников в валовом конечном потреблении энергии

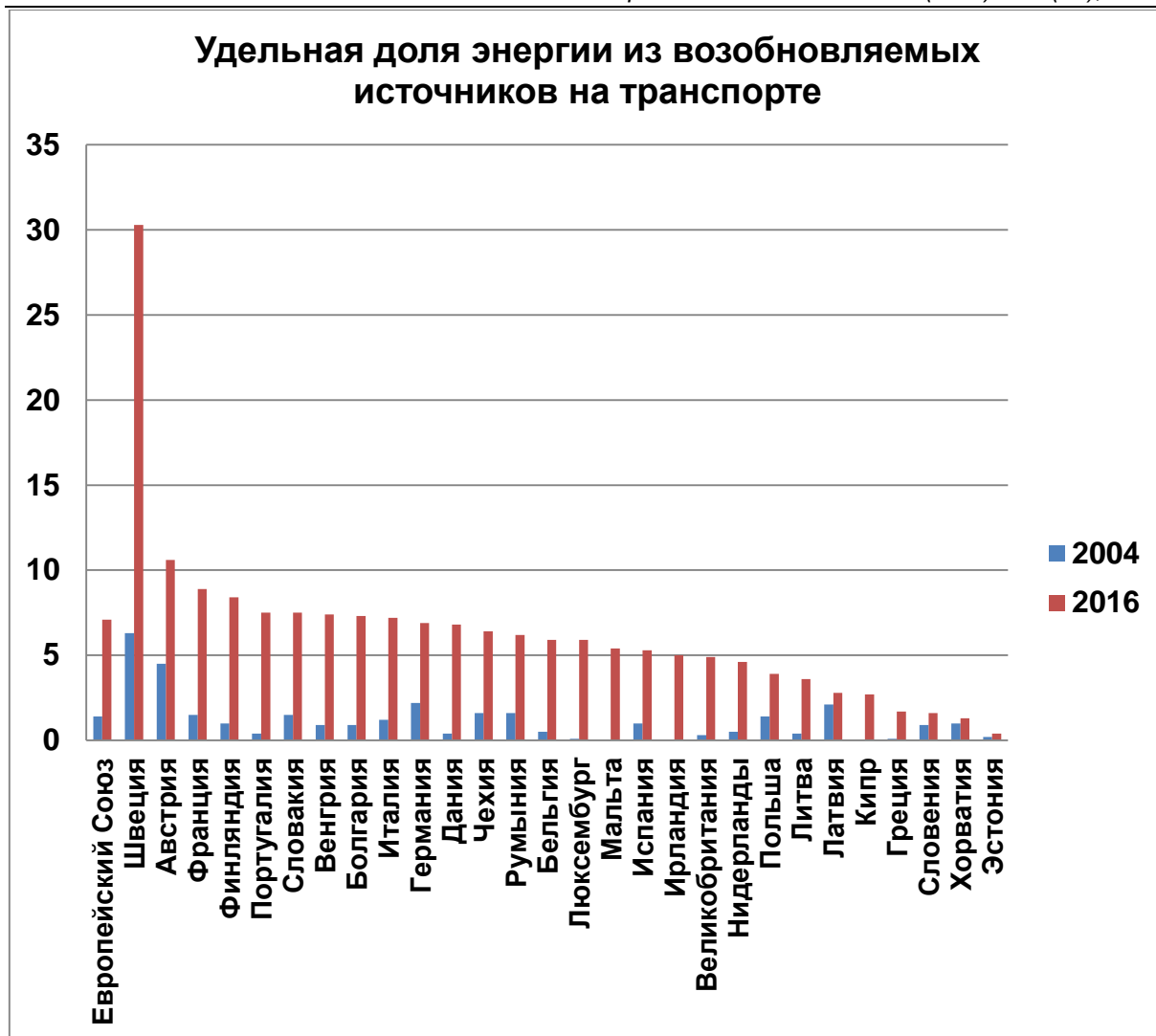


Рис. 4. Удельная доля энергии из возобновляемых источников на транспорте

С более чем половиной (53,9%) энергии из возобновляемых источников в валовом конечном потреблении энергии, в 2016 году Швеция имела самую высокую долю среди государств-членов ЕС, опередив Финляндию (38,7%), Латвию (37,2%), Австрию (33,5%) и Данию (32,2%). На противоположном конце шкалы наименьшие доли возобновляемых источников энергии были зарегистрированы в Люксембурге (5,4%), Мальте и Нидерландах (оба 6,0%), Бельгии (8,7%), а также в Великобритании и на Кипре (оба - 9,3%). По сравнению с самыми последними данными, имеющимися на 2016 год, целевые показатели для Франции, Нидерландов и Ирландии требуют, чтобы каждое из этих государств-членов увеличило свою долю возобновляемых источников энергии в конечном энергопотреблении как минимум на 6,0 процентных пункта. Напротив, одиннадцать государств-членов уже превысили свои цели на 2020 год.

Сравнивая среднее значение 2015-16 годов с ориентировочной траекторией, изложенной в Директиве о возобновляемых источниках энергии, можно видеть, что Франция, Люксембург, Нидерланды и бывшая югославская Республика Македония были ниже вторых ориентировочных значений

траектории, тогда как все остальные страны были выше.

С более чем половиной (53,9 %) энергии из возобновляемых источников в валовом конечном потреблении энергии, Швеция в 2016 году на сегодняшний день имеет самую высокую долю среди государств-членов ЕС, опережая Финляндию (38,7 %), Латвию (37,2%), Австрию (33,5%) и Данию (32,2%). На противоположном конце шкалы самые низкие доли возобновляемых источников энергии были зарегистрированы в Люксембурге (5,4 %), Мальте и Нидерландах (6,0%), Бельгии (8,7%) и Соединенном Королевстве и Кипре (9,3%). По сравнению с самыми последними данными за 2016 год, целевые показатели для Франции, Нидерландов и Ирландии требуют от каждого из этих государств-членов увеличить свою долю возобновляемых источников энергии в конечном потреблении энергии по крайней мере на 6,0 процентных пункта. Напротив, одиннадцать государств-членов уже превысили свои целевые показатели на 2020 год; степень, в которой эти целевые показатели были превышены, особенно велика в Хорватии, Швеции и Эстонии.

Если сравнить среднее значение 2015-16 годов с ориентировочной траекторией, изложенной в директиве по Возобновляемым источникам энергии, то можно увидеть, что Франция, Люксембург, Нидерланды и бывшая Югославская Республика Македония были ниже вторых индикативных значений траектории, в то время как все другие страны были выше.

Доля энергии из возобновляемых источников делится на три различных компонента (доля в электроэнергии, доля в отоплении и охлаждении и доля в транспорте).

В 2016 году производство электроэнергии из возобновляемых источников составила более четверти (29,6%) общего валового потребления электроэнергии в ЕС-28. Гидроэнергетика является наиболее важным источником, за которым следует энергия ветра (рисунок 5).

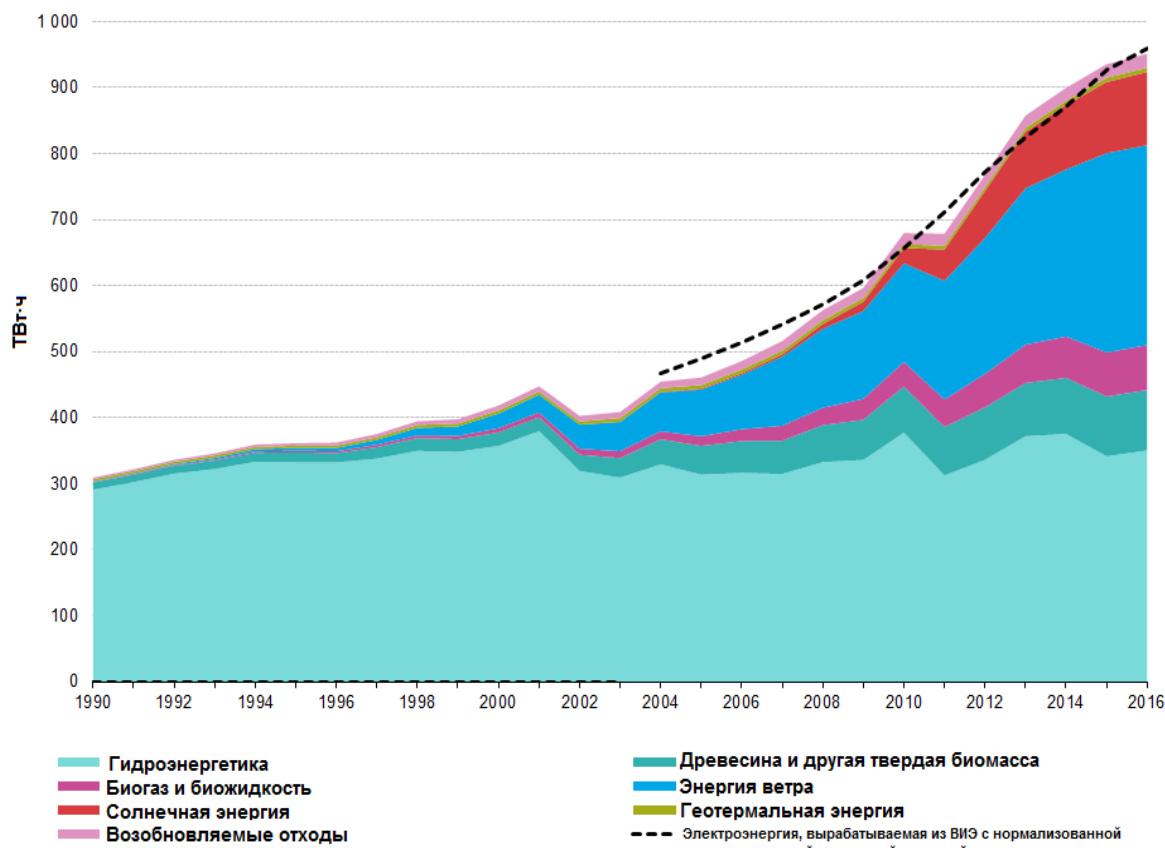


Рис. 5. Объем производства электроэнергии из возобновляемых источников, ЕС-28, 1990-2016 (ТВт·ч) Источник: Евростат

Следует принять во внимание, что правила бухгалтерского учета в Директиве 2009/28 / ЕС предписывают, что электроэнергия, вырабатываемая гидроэнергией и ветровой энергией, должна быть нормализована для учета годовых изменений погоды (гидроэнергетика нормализована в течение последних 15 лет, а ветер - над последние 5 лет). Рост выработки электроэнергии из возобновляемых источников энергии в период с 2006 по 2016 год в значительной степени отражает расширение трех возобновляемых источников энергии по всему ЕС, главным образом ветроэнергетики, а также солнечной энергии и твердого биотоплива (включая возобновляемые отходы). Хотя гидроэнергетика оставалась единственным крупнейшим источником выработки электроэнергии из возобновляемых источников в ЕС-28 в 2016 году (36,9% от общего количества), объем выработки электроэнергии таким образом был относительно похож на уровень, зафиксированный десятилетием ранее, поскольку производство выросло на 10,8% в целом. В отличие

от этого, количество электроэнергии, вырабатываемой в ЕС-28 от солнечных батарей и ветряных турбин, было в 44,4 раза и в 3,7 раза выше, чем в 2006 году; в результате доля энергии ветра и солнечной энергии в общем количестве электроэнергии, произведенной из возобновляемых источников энергии, выросла до 31,8% и 11,6% в 2016 году, соответственно. Рост электроэнергии от солнечной энергии был драматичным: он увеличился с 2,5 ТВтч в 2006 году до оборота геотермальной энергии в 2008 году, достигнув уровня 110,8 ТВтч в 2016 году. За этот 10-летний период вклад солнечной энергии во все производимое электричество в ЕС-28 из возобновляемых источников энергии выросли с 0,3% до 11,6%. Энергия приливов, волн и океанов обеспечила около 0,05% от общего объема электроэнергии, произведенной из возобновляемых источников энергии в ЕС-28 в 2016 году.

Существует значительная разница между государствами-членами ЕС. В Австрии (72,6%) и Швеции (64,9%) не менее трех пятых всего потребляе-

мого электричества было произведено из возобновляемых источников энергии - в основном за счет гидроэнергии и твердого биотоплива - в то время как более половины электричества используется в Португалии (54,1 %), Дания (53,7%) и Латвия (51,3%) поступили из возобновляемых источников энергии. С другой стороны, на Кипре, в Венгрии, Люксембурге и на Мальте доля электроэнергии, произведенной из возобновляемых источников, составила менее 10%.

В 2016 году на возобновляемые источники энергии приходилось 19,1 % общего потребления энергии для отопления и охлаждения в ЕС-28. Это значительное увеличение с 10,3 % в 2004 году. Этому способствовал рост промышленного сектора, сферы услуг и жилищного использования (строительный сектор). Аэротермическая, геотермальная и гидротермальная тепловая энергия, улавливаемая тепловыми насосами, принимается во внимание в той степени, в какой об этом сообщают государства-члены.

ЕС согласился установить общую цель в 10% на долю возобновляемых источников энергии

(включая жидкое биотопливо, водород, биометан, "зеленую" электроэнергию и т.д.) в транспортном секторе к 2020 году.

Средняя доля энергии из возобновляемых источников в транспорте увеличилась с 1,4 % в 2004 году до 7,1% в 2016 году. Среди стран-членов ЕС относительная доля возобновляемых источников энергии в потреблении транспортного топлива варьировалась от 30,3% в Швеции и 10,6% в Австрии до менее 2,0% в Хорватии, Греции, Словении и Эстонии (рисунок 2).

В некоторых государствах-членах ЕС наблюдается быстрое использование возобновляемых источников энергии в качестве транспортного топлива. Это особенно верно в Ирландии, Греции, Люксембурге и Финляндии.

Что касается использования возобновляемых источников энергии на транспорте, то наиболее широко используемым источником энергии является жидкое биотопливо, которое обычно смешивается с ископаемым топливом. На рисунок 6 представлена эволюция производства жидкого Европейский Союз в последние годы.

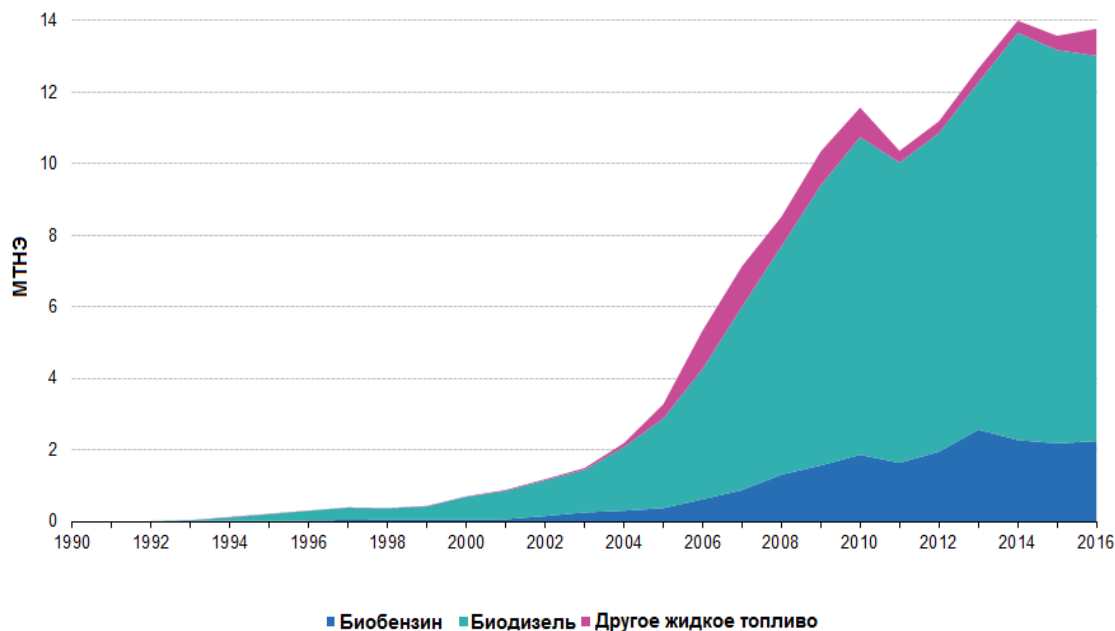


Рис. 6.

Первичное производство жидкого биотоплива, ЕС-28, 1990-2016 (млн. т.н.э) Источник: Евростат

В связи с поставленной на 2020 год целью значительно возросло производство жидкого биотоплива в ЕС, поскольку биодизель является наиболее широко производимым жидким биотопливом, за которым следуют биоэтанол и другие жидкие биотоплива.

В заключение следует отметить, что использование возобновляемых источников энергии, несомненно, является большим шагом навстречу экологически чистому будущему. Они могут полноценно заменить традиционные источники и заметно сократить зависимость от импортируемых ресурсов. Стоит уделить должное внимание финансированию производств с использованием ВИЭ,

так как они рассчитаны на долгосрочную перспективу и помогают сохранить традиционные энергетические ресурсы. Возобновляемая энергетика успешно развивается в мире. Энергетический прогресс будет продолжаться, в результате чего возобновляемые источники энергии станут более конкурентоспособными на рынке энергетике. Разработка проектов на основе ВИЭ и их реализация позволят не только сделать шаг навстречу инновационному развитию стран ЕС, но и повысить уровень экологической безопасности в мире.

Список литературы:

1. European Commission. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23

April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources.

2. European Renewable Energy Council. Renewable energy, Technology roadmap; URL: https://iet.jrc.ec.europa.eu/remea/sites/remea/files/renewable_roadmap.pdf (дата обращения: 17.12.2018).

3. Renewable energy in Europe 2017; https://www.researchgate.net/publication/316036404_Renewable_energy_in_Europe_2017_Recent_growth_and_knock-on_effects; (дата обращения: 17.12.2018).

4. Renewable energy policies in a time of transition; URL: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Apr/IRENA_IEA_REN21_Policies_2018.pdf; (дата обращения: 15.12.2018).

5. *Renewable Energy Prospects for the European Union*; URL: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Feb/IRENA_REmap_EU_2018.pdf; (дата обращения: 17.12.2018).

ПРОБЛЕМЫ ПОДБОРА И АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Саенко Ирина Ивановна,

Доцент, кандидат экономических наук,

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет им. И.Т. Трубилина»,

г. Краснодар

Севрюкова Анита Станиславовна,

4 курс, направление «Экономическая безопасность»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет им. И.Т. Трубилина»,

г. Краснодар

Чмырёв Виктор Павлович,

4 курс, направление «Экономическая безопасность»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет им. И.Т. Трубилина»,

г. Краснодар

АННОТАЦИЯ. В данной статье авторы отметили основные подходы при формировании и практической реализации в организациях (предприятиях) комплексной системы оценки персонала и была определена значимость оценки эффективности труда работников в общей системе управления персоналом и всего предприятия в целом. Также, было уделено внимание и трудовой адаптации.

ABSTRACT. In this article the authors noted the main approaches to the formation and practical implementation in organizations (enterprises) of an integrated personnel assessment system. Attention was also paid to labor adaptation.

Ключевые слова: подбор и оценка персонала, адаптация, трудовая адаптация персонала, этапы процесса адаптации.

Keywords: personnel selection and assessment, adaptation, labor adaptation of personnel, stages of the adaptation process.

Создание и успешная работа производства всегда связана с персоналом, работающим в организации. В подавляющем большинстве предприятий отделы кадров или службы управления человеческими ресурсами приспособились заниматься преимущественно планированием численности работников предприятия. Главная задача таких служб – добиться того, чтобы на предприятии было столько работников, сколько должно быть в соответствии со штатным расписанием.

Однако сегодня отделам кадров необходимо добиваться уже не столько своевременного заполнения свободных рабочих мест, сколько поддерживать на соответствующем уровне объемы производства. Система работы с кадрами должна быть определена, спланирована и устроена на практике таким образом, чтобы добиваться стабильного увеличения в составе кадров организации людей, обладающих высоким уровнем знаний и умений, квалификации, физическими данными, а также следить за тем, чтобы таких высококлассных работников становилось все больше в каждом структурном подразделении.

Поэтому перед руководством предприятий часто стоит вопрос о необходимости совершенствования как структуры, так и состава персонала с целью

обеспечения его соответствия тактическим и стратегическим целям и задачам организации. Именно поэтому в нынешних условиях большое внимание уделяется как вопросу отбора персонала, так и процессу его адаптации, что порой становится сложным и проблематичным.[3]

Подбор и расстановка персонала подразумевает под собой соблюдение определенных в данных условиях пропорций по квалификации, социальной активности, возрасту, полу между работниками. В инструкциях по расстановке кадров также должны быть зафиксированы и социально – психологические аспекты совместимости сотрудников друг с другом.

Основной задачей подбора и расстановки персонала выступает решение проблемы оптимального размещения персонала в зависимости от выполняемых работ. При выполнении данной задачи необходимо учитывать пригодность работника к выполнению определенных видов работ, а для установления степени пригодности необходимо, с одной стороны, сформулировать требования, предъявляемые к конкретной работе, а с другой — принять во внимание личные качества работников.

При этом, подбор и прием персонала является дорогостоящим процессом поскольку на нового сотрудника необходимо потратить часть средств. Поэтому организация заинтересована в том, чтобы новый сотрудник не освободился со своей должности. [1]

Большинство потенциальных работников, особенно молодых специалистов в это время осознает, что имеющихся знаний недостаточно для полноценного выполнения будущих должностных обязанностей и поэтому необходимо изучить особенности своей профессии, самосовершенствоваться. Для успешного процесса адаптации новых специалистов им необходима поддержка старших коллег, они нуждаются в помощи наставника на первых этапах осуществления своей деятельности. [4][5]

Многие организации заинтересованы в способных молодых специалистах потому, что их можно воспитать в профессиональном плане и сделать из них высококвалифицированных специалистов, которые в будущем принесут хорошие результаты своей деятельностью. Но эффективность работы организации зависит не только грамотно проведенной работы кадровой службой при подборе и отборе новых сотрудников, но и тем, какое внимание уделяется руководством процессу адаптации нового персонала. Из этого следует, что одним из важнейших пунктов в работе менеджера по персоналу должна быть программа ведения системы адаптации, функциональность которой возрастает в условиях существующего рынка труда. Большинство организаций, несмотря на внедренную адаптацию для принятых сотрудников, совершают ряд ошибок:

- 1) Отсутствие целей в работе организации ограничивает формирование целей адаптации персонала: «С какой целью осуществляется адаптация?», «Какие результаты она преследует?»;
- 2) Отсутствие системы адаптации новых работников;
- 3) Системы адаптации не разделены и не модифицированы под разные классы сотрудников: не учитываются особенности программы адаптации для каждой категории персонала;
- 4) Избыточное насыщение нового сотрудника информацией и свежими знаниями;
- 5) Отсутствие четко установленных временных рамок прохождения испытательного срока;
- 6) Отсутствие или недостаточная мотивация со стороны непосредственного руководителя нового сотрудника;
- 7) Не изучается продуктивность корпоративной системы адаптации, не корректируется в соответствии с изменениями в компании;
- 8) Отсутствие четко разработанных критериев оценки результативности прохождения будущими сотрудниками процесса адаптации;
- 9) Неопределенность, связанная с тем, кто должен быть задействован в процессе адаптации и ответственный за это;

10) Отсутствие качественной обратной связи в системе адаптации организаций, связанной с отслеживанием промежуточных и финальных результатов.

Для упрощения процедуры интеграции нового сотрудника можно предложить выполнять набор мер, которые позволят сократить период адаптации и за короткий промежуток времени стать органичной частью организации. Такими направлениями могут быть: Проведение беседы руководителя подразделения с сотрудниками отдела о появлении нового человека, подготовка рабочего места, проведение экскурсий подразделениями компании;

- 1) Подробное ознакомление нового работника с особыми технологиями и процедурами работы подразделения, в котором он будет работать;
- 2) Проведение запланированных встреч для обсуждения об условиях работы с непосредственным руководителем;
- 3) Точное определение сроков проведения испытательного срока, а также план работ, запланированных на него;
- 4) Разработка мероприятий на основании личного плана профессионального и служебного роста сотрудника.

Эффективность финансово – экономической деятельности предприятия напрямую зависит от качественного подбора персонала. В связи с этим предполагаемые кандидаты проходят процедуру оценки, где по её итогам комплектуется штат сотрудников, который в дальнейшем выведет организацию на требуемый уровень работы. Формирование в организациях комплексной системы оценки труда является актуальной, и в то же время сложной многофункциональной задачей. [2]

По нашему мнению, все приложенные усилия по формированию штата сотрудников окупятся большим экономическим и социальным эффектом, а также сплоченностью коллектива, что немало важно для эффективности работы предприятия.

Список литературы:

1. Гоулман Дэниел Эмоциональный интеллект в бизнесе; Манн, Иванов и Фербер - М., 2018. - 512с.
2. Дэли Питер, Уоткинс Майкл, Ривс Кейт Первые 90 дней на государственной службе; Калидос Пабблишинг - М., 2015. - 296 с.
3. Нил Томас МВА в кармане. Практическое руководство по развитию ключевых навыков управления; Альпина Пабблишер - М., 2016. - 363 с.
4. Разработка эффективной системы мотивации персонала на основе внедрения современных методов стимулирования труда Дьяков С.А., Саенко И.И. экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). с. 773-782.
5. Роль системы отбора персонала в формировании человеческого капитала современной организации Саенко И.И., Михеева В.А. политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 127. с. 330-339.

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ АРЕНДЫ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ОСНОВЕ
СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ**

Сорокин Алексей Андреевич

Старший преподаватель кафедры

Прикладной математики, информатики и информационных таможенных технологий

ИФ ГУАП, Ивановгород

Коваленко Роман Андреевич

Преподаватель кафедры

Прикладной математики, информатики и информационных таможенных технологий

ИФ ГУАП, Ивановгород

Яковлева Екатерина Арнольдовна

Доцент, канд. физ.-мат. наук, доцент, заведующая кафедрой

Прикладной математики, информатики и информационных таможенных технологий

ИФ ГУАП, Ивановгород

**FORECASTING THE COST OF RENTALS OF WAREHOUSES ROOMS BASED ON
STATISTICAL DATA**

АННОТАЦИЯ: В докладе предлагается робастная методика прогнозирования стоимости аренды складских помещений на основе статистических данных. Отправной точкой для определения метода предлагается использовать работу Дж. Тьюки в области анализа статистических данных. Приводится краткий анализ результатов апробации метода.

ABSTRACT: The report proposes a robust method of forecasting the cost of renting warehouse space on the basis of statistical data. The starting point for determining the method is proposed to use the work of J. Tukey in the field of statistical data analysis. A brief analysis of the method of testing results.

Ключевые слова: прогнозирование, статистические данные, визуализация данных, аренда помещений.

Keywords: Forecasting, statistical data, visualization of data, rent.

Сегодня доступно большое количество источников, посвященных тематике расчета стоимости аренды. В них рассматриваются методы организации складских бизнес-процессов, исследуется управление и анализ элементов складской логистической системы, представляется методология интегрированного подхода к управлению складированием – от проектирования складской сети до оптимизации логистических процессов на складе. Но практически не встречается методов прогнозирования, основанных на статистических данных, что может быть важно при расчетах оптимизации аренды складских помещений в крупных городских районах. Современные тенденции построения бизнес-процессов требуют постоянной оптимизации всех составляющих. В том числе для этого необходим анализ статистических данных.

В предлагаемой методике для определения допустимого разброса стоимости арендной платы и прогнозирования базовой оптимальной стоимости без учета особенностей самого складского помещения:

1. производится разбиение исследуемой области (промышленный район города) на равные по размеру квадраты – ячейки матрицы;
2. вычисляется средняя стоимость арендной платы в каждом квадрате;
3. выполняется абстрагирование от карты местности;
4. интерполируются значения пустых квадратов;
5. производится анализ допустимых значений и устранение выбросов;

6. строится карта распределения стоимости арендной платы на основе полученных значений.

Этапы 4 и 5 используют методы, изложенные далее. Сам метод может применяться для получения базовой стоимости арендной платы, как для арендодателя, так и для арендатора.

Интерполяция пустых значений

Для описания метода вводятся следующие обозначения: M – матрица цен, N – матрица номеров шагов, на которых были получены значения матрицы M , k – коэффициент влияния уже известных данных на рассчитываемое.

Метод итерационный. На каждом шаге заполняется часть неизвестных после этапов 1-3 ячеек. Шаг 0 – средняя стоимость квадратного метра для каждой ячейки (статистические данные). На каждом последующем шаге вычисляются значения незаполненных квадратов матрицы M , рядом с которыми находится не менее определенного количества заполненных на предыдущих шагах по формуле (1). Данная методика построена на основе [2].

$$M_{ij} = \frac{\sum_{n=i-1}^{i+1} \sum_{m=j-1}^{j+1} (M_{nm} \times k)}{\sum_{n=i-1}^{i+1} \sum_{m=j-1}^{j+1} (k)}, \quad (1)$$

где M_{nm} – известное на шаге k значение.

Увеличение объема исходных значений приближает интерполяцию к реальным значениям и требует меньше итераций для конечного результата.

Устранение выбросов

После заполнения матрицы значениями устраняются наименьшие и наибольшие значения, т.н.

выбросы [3]. Для устранения выбросов используются границы Тьюки. В данной методике не рассматривается прямое использование блокспотов, а лишь их математическое обоснование. Область допустимых отклонений сужается с границы экстре-

мальных выбросов до границы умеренных выбросов (рисунок 1). Это позволяет минимизировать разброс полученных на втором шаге значений, устранить случайные значения, но оставить след их влияния, полученный в четвертом этапе.

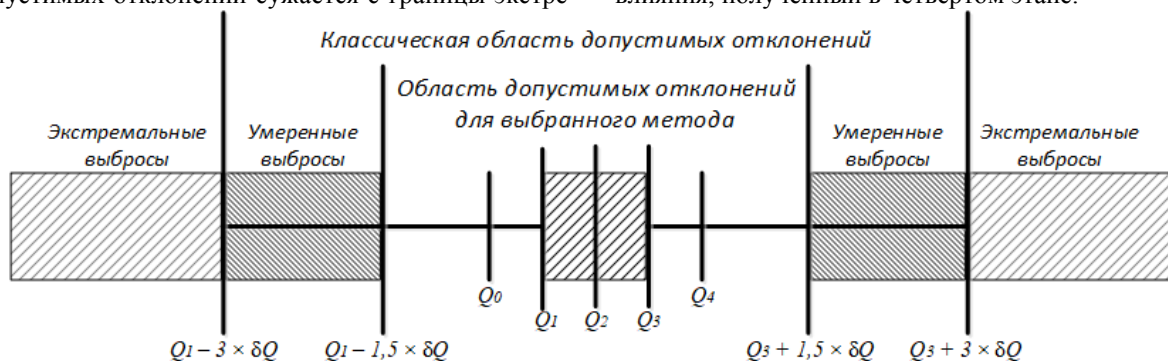


Рис. 1. Квартили и области отклонений по Дж.Тьюки

Для этого выстраиваются значения матрицы M линейно по возрастанию и находятся значения нижнего (Q_1) и верхнего квартиля (Q_3), приведено в [4]. Определяется межквартильный диапазон (2).

$$\delta Q = Q_3 - Q_1. \quad (2)$$

На основе этих значений строятся границы умеренного выброса (3). Экстремальный выброс в данном случае не учитывается:

- границы экстремального выброса могут выйти за пределы допустимого диапазона: нижняя может стать отрицательной, верхняя – значительно превысит максимальное значение в выборке;

- несмотря на простоту, методика на основе модели Тьюки (использование блокспотов для визуализации статистических данных) позволяет достаточно быстро и эффективно оценивать большие выборки [1].

$$[Q_1 - 1,5 \times \delta Q; Q_3 + 1,5 \times \delta Q] \quad (3)$$

На основе анализа полученных результатов определяется:

- если присутствуют умеренные выбросы, то выполняется сглаживание;

- если выбросы отсутствуют, сглаживание не требуется.

Для сглаживания определяются квадраты, значения которых не укладываются в область допустимых отклонений. Эти значения циклически заменяются на среднее значение окружающих ячеек с допустимыми значениями при условии, что известны значения не менее чем двух соседних. Описанная процедура повторяется до тех пор, пока выбросы не будут устранены. В некоторых случаях стоит параллельно рассматривать вопрос сохранения медианы (Q_2) после каждой итерации и прерывать сглаживание, если медиана изменяется значительно.

Апробация метода на реальных объектах

В качестве практического примера выбран сектор города Санкт-Петербург (рисунок 2). Статистических данные и информация о наличии объектов инфраструктуры и других критериях (парковка, заправка и бизнес-центр) взяты из открытых источников.

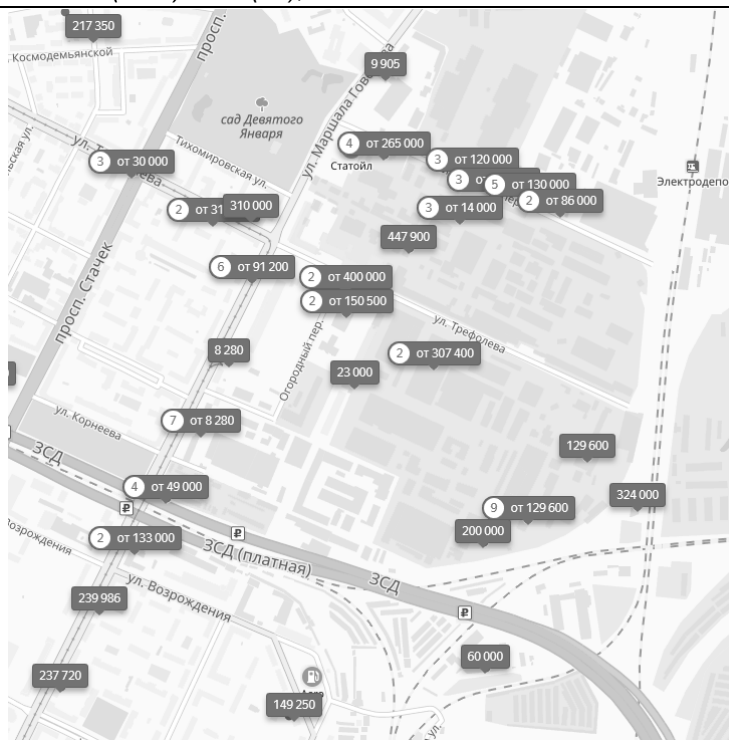


Рис.2. Анализируемый сектор

Далее приведены наборы матриц, рассчитанных по описанной методике, и карта на их основе (рисунки 3-6). Значения в ячейках приводятся с округлением до одного знака после запятой.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	450,0	450,0								
2		450,0				465,0				
3		325,0	300,0	380,0		290,0	282,8	241,6		
4				410,0	250,0	300,0				
5				230,0	375,0	295,0				
6			263,3							
7			285,0					350,0	300,0	
8		320,0								
9		322,0								
10	420,0			500,0			100,0			

Рис.3. Исходная матрица цен (руб/м²)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	450,0	450,0	450,0	394,1	423,1	418,1	378,0	291,0	266,0	253,3
2	418,8	450,0	363,8	340,0	422,5	465,0	319,9	262,2	248,5	250,2
3	387,5	325,0	300,0	380,0	349,2	290,0	282,8	241,6	251,9	249,6
4	337,5	312,5	329,0	410,0	250,0	300,0	281,9	262,2	248,5	275,1
5	293,3	290,0	297,9	230,0	375,0	295,0	297,5	301,1	325,0	306,4
6	281,8	274,2	263,3	288,3	300,0	335,0	315,0	325,0	325,0	308,3
7	312,6	289,4	285,0	274,2	299,4	316,7	335,0	350,0	300,0	312,5
8	321,0	320,0	309,0	288,3	290,5	293,5	341,7	325,0	325,0	308,3
9	354,0	322,0	380,7	420,1	441,7	163,3	175,0	212,5	325,0	320,8
10	420,0	371,0	411,0	500,0	480,0	118,8	100,0	168,8	268,8	309,9

Рис.4. Матрица цен после интерполяции (руб/м²)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	369,1	379,4	361,9	343,7	295,5	296,3	328,5	328,5	357,8	364,2
2	354,1	371,4	387,4	377,6	309,7	287,9	284,4	372,5	361,5	373,3
3	315,0	365,0	377,8	397,0	358,2	252,8	326,6	349,1	371,1	375,5
4	265,0	315,0	390,0	397,0	404,0	417,8	321,4	361,0	401,0	350,0
5	275,9	306,8	315,0	397,0	393,3	370,0	355,1	357,7	328,4	334,4
6	262,9	308,7	322,3	288,7	381,5	381,5	337,9	400,0	356,6	335,4
7	363,0	329,8	377,3	324,6	297,5	348,3	390,8	332,9	363,2	322,3
8	362,8	363,2	319,2	293,3	315,0	324,1	328,7	330,8	350,0	450,0
9	350,0	375,5	350,0	319,4	282,8	325,9	417,3	383,7	389,3	368,0
10	362,8	358,5	362,8	333,0	282,2	328,7	328,7	387,2	377,2	375,1

Рис.5. Матрица цен после сглаживания выбросов (руб/м²)

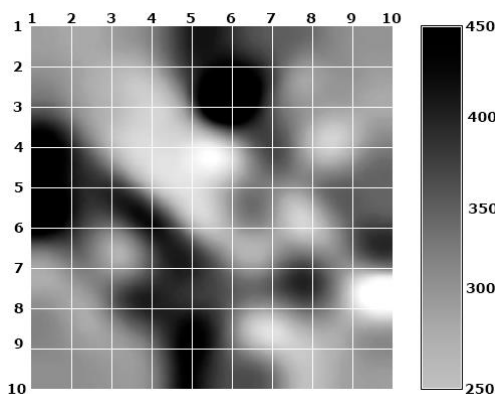


Рис.6. Карта распределения арендной платы (руб/м²)

Опираясь на полученную карту можно:

- прогнозировать оптимальную стоимость арендной платы в условиях рыночной конкуренции;
- прогнозировать границы допустимой стоимости арендной платы с учетом территориальных факторов для арендаторов;
- находить экономически эффективные области для строительства и поиска арендуемых помещений с учетом заданных критериев.

В результате применения методов формируются предпосылки (карты распределения стоимости арендной платы) для дальнейшей экспертной оценки сектора с точки зрения организации, размещения и аренды складов.

Список литературы

1. Андреа К., Шевляков Г.Л. Обнаружение выбросов с помощью блокспотов, основанных на новых высокоэффективных робастных оценках масштаба // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2013. №5 (181). С. 39-45.
2. Мостеллер Ф., Тьюки Дж. Анализ данных и регрессия: В 2-х вып. Вып. 2 / пер с англ. Б.Л. Розовского; под ред. Ю.П. Адлера. М.: Финансы и статистика, 1982. 239 с.
3. Мостеллер Ф., Тьюки Дж. Анализ данных и регрессия: В 2-х вып. Вып. 1 / пер с англ. Ю.Н. Благовещенского; под ред. Ю.П. Адлера. М.: Финансы и статистика, 1982. 317 с.
4. Тьюки Дж. Анализ результатов наблюдений. Разведочный анализ / пер. с англ. под ред. В.Ф. Писаренко. М.: Мир, 1981. 696 с.

**СРЕДНИЙ КЛАСС КАК ВАЖНЕЙШИЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ И КАК ФАКТОР,
ОТРАЖАЮЩИЙСЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ МЫШЛЕНИИ ОБЩЕСТВА**

Хасанхонова Нодира Исаметдиновна

*Старший преподаватель кафедры «Экономическая теория»
при Ташкентском Финансовом институте, город Ташкент*

В данной статье анализируются основные критерии «среднего класса», рассматриваются проблемы среднего класса, их противоречия западных и постсоветской взглядов в постановке термина. Анализируются социально-экономические факторы в функционировании класса.

Ключевые слова: средний класс, доходы, качество жизни, образ жизни, социальная группа, доход, расход, экономическое мышление

Продолжаются научные и общественные дискуссии о количественных и качественных показателях, позволяющих отнести человека к среднему классу. С экономической точки зрения средний класс это социальная группа людей, имеющая устойчивые доходы, достаточные для удовлетворения широкого круга материальных и социальных потребностей. Благосостояние, которым располагает средний класс, достаточно для обеспечения «достойного» качества жизни. В силу этого средний класс отличается более высокой социальной устойчивостью².

В процессе формирования общества с социально ориентированной рыночной экономикой огромную роль играет так называемый «средний класс». История общественно-экономической жизни свидетельствует о том, что опорой любого общества являются социальные классы и слои населения. При этом данные классы имеют решающий голос в решении и обсуждении стратегических вопросов, как на местном, так и на центральном уровнях государственной политики³.

К вопросу среднего класса имеются несколько взглядов западных и российских учёных с точки зрения его дохода и образа жизни. Различия понятия и взглядов западных и российских учёных среднего класса можно проследить через: доходы населения; процесса их труда.

Так например, работе современного британского социолога Энтони Гидденса, в основе дохода лежит — объём, тип и структура капитала, ко-

торым располагает тот или иной человек, домохозяйство и т.д. Также выдвигаются предположения насчёт дохода среднего класса, это общество которое зарабатывает от 25 до 95 тысяч долларов в год, тратит доход на покупку импортных товаров высокого качества, импортные машины, осуществляет международные путешествия, а также имеет доступ и возможности пользоваться услугами международного уровня, включая высшее образование. А по российским меркам средний класс это группа людей, которое располагает 13 тыс. руб. ежемесячного дохода и 21 кв. метр общей площади, а также половина легкового автомобиля на всех.

Такие разногласия между обоими взглядами обусловлены временем и образом жизни. Российский учёный Истомин Вилен Юрьевич в своей диссертации «Образ жизни среднего класса в условиях модернизации российского общества» описывает «образ жизни рассматривается как «устоявшиеся, типичные для исторически конкретных социальных отношений формы индивидуальной и групповой жизнедеятельности людей, проявляющиеся в их общении, поведении и складе мышления! в сферах труда, общественно-политической деятельности, быта и досуга»⁴. Так, рассматривая вышеизложенные мысли можно подвести итог, что это особенность образа экономического мышления общества.

Ниже приведём таблицу, которая рассматривает наш взгляд на экономическое мышление среднего класса запада и постсоветского пространства (1 таблица).

Таблица 1 -

Обособленность экономического мышления на западе и постсоветском пространстве

Основные критерии	Западный взгляд	Постсоветский
Доходы	Доходы должно хватать на всё необходимое для жизни и отдыха	Доходы выше средней заработной платы, оно должно хватать на проживание
Расходы	Расходовать нужно на то, что приносит в будущем доход	Расходы на прокормление семьи
Имущество	Нужно иметь активное имущество	Дом, мебель, машина и техника

² А.Н. Зубец, А.С.Сазвакова. Оценка численности среднего класса в России по итогам 2013 года// Журнал «Финансы». - 2014. - №7. - с.72-73

³ С.Ш.Саидов. Вопрос «среднего класса» в Узбекистане. Journal of Economy and Business, vol.2. стр.61

⁴ Истомин, Вилен Юрьевич. Образ жизни среднего класса в условиях модернизации российского общества : диссертация ... кандидата социологических наук : 22.00.04 / [Место защиты: Волгогр. гос. ун-т].- Волгоград, 2011.- 171 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-22/293

В таблице видны большие различия между экономическими мышлениями запада и постсоветского пространства. Потому что, экономический взгляд или мышление отличается. Экономическое мышление, является системой взглядов человека на закономерности экономического развития (в нашем примере западный и постсоветский), сущность экономических явлений и процессов их возникновения. Определяющим фактором содержания экономического мышления является характер существующих отношений в западе и постсоветском пространстве, место человека в общественном разделении труда, уровень ее образования.

Если рассмотреть его по уровню образования, то на средний класс западе это юристы, врачи, архитекторы, учителя. У них средний доход 100 тысяч долларов в год. Если перевести эти профессии в Узбекистан, то выйдет совсем наоборот, или так сказать низкий прожиточный минимум и нехватка денег на дополнительные социальные нужды, как туризм, покупка чего-то ценного. При исследовании экономического мышления работника нами было проведено анкетирование на тему «Достоинство и социальный статус учителей». В опросе приняли участие 265 человек. Из них 63 мужчины и 202 женщины. Участниками опроса были представителями трех школ, махаллей, профсоюзов, юстиции, финансово-экономических отделов Ташкента.

Анализ оценки чести, достоинства и социального статуса учителя показал следующее: несмотря на то, что профессия учителя выбирается по его собственным желаниям, то различные аспекты его профессии, в том числе: низкие зарплаты (это подтвердили 151 человек); и в результате негативного низкого дохода не обращаются в профсоюзы для посещения культурных семейных курортов (это подтвердили 167 человек). Таким образом, низкий доход работника привел к сокращению вторичной экономической потребности. Более того, недостаток экономических выгод привел к неудовлетворению нужд.

В целом эмпирические исследования по всестороннему анализу экономического мышления рабочего персонала показало, что его экономическое мышление тесно связано не только с внутренними факторами (такие как зарплата или другие доходы), но и с внешними факторами (экономическая ситуация, государственная политика). Вывод был таким: работа является необходимым условием для развития личности, потому что она создает материальные и духовные благословения, необходимые для жизни, но среднестатистический человек не только должен тратить доход, он также должен брать выгоду от него.

В экономике средний класс характеризуется как стабилизирующий элемент социальной структуры, имеющий широкие перспективы. С точки

зрения функционального подхода, средний класс обладает четырьмя основными признаками:

- выполняет функцию посредника между богатыми и бедными; его представители являются и собственниками, и трудящимися;

- ему принадлежит функция социального стабилизатора развития общества, поскольку средний класс обладает личной экономической независимостью;

- среднему классу принадлежит роль ведущего агента социального прогресса; он отличается высоким профессионализмом, гражданской активностью;

- обладает функцией культурного интегратора, является носителем национальной культуры.

О роли и месте среднего класса, как наиболее креативного, в развитии экономики достаточно много писал Ричард Флорида⁵. По мнению Флориды, эти люди, как правило, являются инициативными и занимаются решением сложных задач, для чего требуются независимость мышления, достаточно высокий уровень образования, гражданская позиция. В условиях ускорения процессов глобализации и развития постиндустриальной экономики большинство исследований сконцентрированы на изучении «нового среднего класса», под которым понимается социально-экономическая группа, образующая интеллектуальное ядро среднего класса⁶. Для него характерно стремление к модернизации экономики, развитию и углублению инновационных процессов в стране. Сегодняшний средний класс готов инвестировать в человеческий, интеллектуальный, социальный капитал и является основным носителем инновационно-креативного потенциала. Этой группе присуща включенность в систему непрерывного образования и повышения профессиональной компетентности, широкое использование в образовании и самообразовании информации телекоммуникационных технологий.

Список литературы:

1. А.Н. Зубец, А.С.Сазвакова. Оценка численности среднего класса в России по итогам 2013 года// Журнал «Финансы». -2014. -№7.-с.72-73
2. С.Ш.Саидов. Вопрос «среднего класса» в Узбекистане. Journal of Economy and Business, vol.2. стр.61
3. Истомин, Вилен Юрьевич. Образ жизни среднего класса в условиях модернизации российского общества : диссертация ... кандидата социологических наук : 22.00.04 / [Место защиты: Волгогр. гос. ун-т].- Волгоград, 2011.- 171 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-22/293
4. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее: пер. с англ. – М: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – с.401
5. Мальгин В.А. Средний класс как важнейшее условие модернизации экономики России. «Актуальные проблемы экономики и права». 2011. № 4

⁵ Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее: пер. с англ. – М: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – с.401

⁶ Мальгин В.А. Средний класс как важнейшее условие модернизации экономики России. «Актуальные проблемы экономики и права». 2011. № 4

ОСОБЕННОСТИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ.*Шилова Екатерина Алексеевна**Магистрант, РГУ им. А. Н. Косыгина, г. Москва*[DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2018.2.57.65-67](https://doi.org/10.31618/ESU.2413-9335.2018.2.57.65-67)**FEATURES OF RECRUITMENT IN THE OIL AND GAS SECTOR**

АННОТАЦИЯ: Современная система подбора персонала испытывает радикальное реформирование. Стабильная работа предприятия, организации зависит от профессионализма и квалификации персонала. Кадровая политика является важнейшим критерием в конкурентоспособности и благополучной деятельности предприятия. В данной статье рассматриваются особенности подбора персонала в нефтегазовой сфере.

ANNOTATION: The modern recruitment system is undergoing a radical reform. Stable work of the enterprise, organization depends on professionalism and qualification of the personnel. The personnel policy is the most important criterion in competitiveness and successful activity of the enterprise. This article discusses the features of recruitment in the oil and gas sector.

Ключевые слова: нефтегазовая сфера, персонал, особенности подбора.

Key words: oil and gas sphere, personnel, features of selection.

Рынок труда в Российской Федерации является одним из самых активноразвивающихся. Причина – новизна подходов к данному сегменту рынка, а именно – внедрение инновационных технологий, заимствование положительного опыта у зарубежных коллег, прогрессивные тенденции отечественного бизнес-процесса по отбору кадров. [6, с. 27]

Профессиональный подход к подбору персонала гарантирует эффективную работу не только организации, а порой и целой отрасли.

Аутсорсинг, рекрутинг, хедхантинг – эти понятия часто используются в современном обществе. Наиболее востребованным на сегодняшний день является хедхантинг: данная методика поиска и подбора персонала имеет два направления – обычное и агрессивное. Агрессивная форма хедхантинга наиболее популярна – соперничество за перспективных специалистов. [7, с. 139]

Аутсорсинг – проверенный формат по поиску и отбору персонала. Направления аутсорсинга персонала можно рассматривать следующим образом:

- Производственный,
- Строительный,
- Логистическо-складской,
- Торговый,

— Гостинично-ресторанный.

Рекрутинг – сфера деятельности кадровых агентств. Методы оценки кандидатов применяются классические и комбинированные. Например, соционика, интервью, тестирование, ассесмент-центры, модуль Applicant Tracking Systems, дистанционный отбор. Формы подбора персонала традиционные и нетрадиционные. Например, полиграф, астрология. [2, с. 41].

С каждым годом виды, формы, методики подбора персонала совершенствуются и обновляются с учетом особенностей отраслей, для которых происходит поиск кандидатов.

Нефтегазовый комплекс в Российской Федерации является ведущим направлением в экономике страны. Это объединение большого количества предприятий, организаций – разведка, разработка месторождений, добыча, система транспортировки, строительство путепроводов, переработка.

Очевидно, что эффективность всех процессов, связанных с работой в нефтегазовой сфере, зависит от профессионализма и квалификации персонала. Именно по этой причине кадровая политика по отбору и поиску соискателей имеет свои особенности.



Рис. 1. Этапы развития кадровой политики.

Стратегия перспективного развития предприятия во многом зависит от кадровой политики организации. Важным фактором в условиях рынка в нефтегазовой сфере для успешности работы предприятий является обеспеченность профессиональными кадрами.

Для подбора персонала в нефтегазовой отрасли больше подойдет кадровая политика закрытого типа. Данная политика свойственна компаниям с развитой корпоративной атмосферой. Замещение вакансий менеджеров высшего звена происходит внутри предприятия, это прерогатива сотрудников организации. Отбор соискателей производится только на рабочие специальности или менеджеров низшей категории. Специфичность данной отрасли требует от работающих в ней определенных знаний и навыков.

Кадровая работа ведется на предприятиях в следующих направлениях:

- Поиск и отбор персонала;
- Оптимизация кадрового потенциала внутри предприятий;
- Переподготовка, обучение, аттестация сотрудников;
- Система стимулирования.[3, с. 94]

Несмотря на использование новых подходов и информационных технологий, нефтегазовая сфера испытывает сегодня недостаток профессиональных и высококвалифицированных сотрудников.[5, с. 17]

В итоге можно сделать следующее заключение: специалисты, имеющие опыт и хорошую квалификацию, знание языков и готовые повышать свой уровень, наиболее востребованы на рынке

труда. Ощущается недостаток профессиональных менеджеров среднего и высшего звена, способных продуктивно взаимодействовать в плане установления определенного уровня отношений с зарубежными коллегами. Возрастные специалисты нефтегазовой отрасли плохо владеют языками, им сложно адаптироваться на международном рынке, тяжело усваиваются современные технологии. [8, с. 530]

Еще одной проблемой отрасли является текучесть кадров. Это связано со спецификой отрасли – производственный цикл, корпоративная культура, моногорода, режим работы. Именно по этим причинам прорабатываются специальные программы для заманивания высококвалифицированных специалистов.

Помимо этого, имеет место быть тенденция перехода специалистов в иностранные компании. Также следует отметить низкий уровень интеллектуальных, технических, управленческих факторов кадрового потенциала. Молодежь не интересуют инженерные специальности и в связи с этим обстоятельством ощущается дефицит работников в отдельных специализациях.[9, с. 246]

В нефтегазовой сфере происходит социализация трудовых отношений – хорошая заработная плата, социальный пакет, имидж работодателя, стабильность, подготовка и переподготовка кадров. Важным рычагом является мотивация и стимулирование, например, финансовая составляющая. Нефтегазовые компании увеличивают инвестиции в свой персонал.[4, с. 163]

Сравним экономические показатели среднемесячного вознаграждения по видам деятельности в РФ.

Таблица 1. Уровень ежемесячных вознаграждений

Виды деятельности	2017 год, руб.
Сельское хозяйство, охота и лесное хоз-во	25346
Рыболовство, рыбоводство	53153
Добыча полезных ископаемых	89230
Из них:	
Добыча топливно-энергетических	97317
Строительство	39600
Оптовая и розничная торговля	31680
Транспорт, связь	45233
Рестораны, гостиницы	35456
Образование	33788
Здравоохранение	37866

Данные таблицы указывают на то, что уровень ежемесячных вознаграждений в нефтегазовой сфере самый высокий по сравнению с другими экономическими показателями. [9, с. 306]

В заключении можно отметить следующее: необходимость изменений в кадровой политике отрасли связана с переменами в жизни общества. Исчезла административно-командная система управления, сменилась идеология, изменились требования, нормы производственных и трудовых отношений.

Актуальной темой на сегодняшний день является развитие и внедрение инновационных принципов и методик к поиску и подбору персонала. Кадровое обеспечение – часть менеджмента, которая посвящена работникам и взаимоотношениям внутри предприятия. Можно сделать вывод, что кадровая политика непосредственно связана с эффективной деятельностью предприятия, работников, повышение заинтересованности их к развитию и совершенствованию.

Успешная политика кадрового обеспечения должна включать в себя, планирование, подбор персонала, адаптацию, подготовку, переподготовку, обучение, карьерный рост.

Список литературы:

1. Бутакова Н. М. Методические указания для студентов направления «Экономика» : учебное пособие / Н. М. Бутакова 2017. – 63 с.;
2. Иванов А. Рекрутинг-как это делается в России. — 69 с.;
3. Иванова С. Поиск и оценка линейного персонала: Повышение эффективности и снижение затрат. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 129 с.;
4. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие / А. П. Егоршин. - Н. Новгород: НИМБ. 2013. - 189 с.;
5. Зварич Э. Обучение как мотивация / Э. Зварич // Новости менеджмента. - 2014. - №3. – 26с.;
6. Логинова А. Ю., Какой должна быть система управления персоналом /А.Ю. Логинова // Управление персоналом №7, - 2014. – 33 с.;
7. Пьер Морнель. Технология эффективного найма. — Добрая Книга, 2005. — 252 с.;
8. Романова Т.В., Котов Д.В., Современный подход к управлению персоналом в компаниях нефтегазового комплекса Российской Федерации. Нефтегазовое дело-2014.- №6.- 569 с.;
9. Чечевицина Л. Н., Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л. Н. Чечевицина, И. Н. Чуев – Москва : Маркетинг, 2012. – 352 с.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВ И НЕОБАНКОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОСИСТЕМЕ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ СЕРВИСОВ*Шхалахова С.Ю.**Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)***MARKETING STRATEGY OF DEVELOPMENT OF BANKS AND NON-BANK IN THE DOMESTIC ECOSYSTEM FOR DIGITAL FINANCIAL SERVICES***Shalahova S. Yu.**Rostov State University of Economics (RSEU)*

АННОТАЦИЯ: в статье автор исследует основные стратегии конкурентной цифровой трансформации банков и финтех-стартапов в финансовой экосистеме России, эмпирически артикулируя специфику их текущего рыночного позиционирования, в котором усеченная специализация финтех-стартапов только в сфере платежей и переводов не обеспечивает финансовой устойчивости их бизнес – модели, рыночный потенциал масштабирования которой является крайне слабым. При этом, как отмечает автор, выход на рынок кредитования является крайне непростым.

ABSTRACT: in the article the author explores the main strategies of competitive digital transformation of banks and FINTECH startups in the financial ecosystem of Russia, empirically articulating the specifics of their current market positioning, in which the truncated specialization of FINTECH startups only in the field of payments and transfers does not ensure the financial stability of their business model, the market scaling potential of which is extremely weak. At the same time, as the author notes, entering the lending market is extremely difficult.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, необанки, финтех-маркетинг, цифровые финансовые сервисы

Key words: marketing strategies, not about banks, fintech-marketing, digital financial services

В России наиболее крупные банки активно проводят политику цифровой трансформации, ускоряя инновационно-цифровую перестройку своей бизнес - модели. Важным конкурентным ресурсом банков является капитал и доверие населения.

Активное развитие «Сбербанка», «Альфа-банка» и «Тинькофф банка» показывает, что первые два как традиционные банки проводят активную работу по перестройке своих бизнес - моделей, что в перспективе позволит им существенно сократить количество розничных отделений и обслуживать клиентов преимущественно через онлайн-каналы.

Удлинение во времени процесса вытеснения российских банков со стороны необанков связано с тем, что процесс развития финтех-стартапов в России сдерживается явным дефицитом инвесторов, готовых финансировать финтех-компании на ранних стадиях развития и отсутствием инвестиционной экосистемы как таковой.

Кроме того, важно отметить, что даже на глобальном уровне в 2016 г. наибольший рост инвестиций наблюдался по проектам, связанным с технологиями оплаты (25% всех глобальных вложений в финтех) при очевидном сокращении инвестиционной активности в остальных направлениях финтеха, в том числе связанных с блокчейнами и биткоинами.

В России наиболее интересные проекты в сфере оценки кредитоспособности клиента (скоринге) с использованием Big Data пока остаются в тени, что сужает интерес к ним со стороны венчурных фондов, прежде всего, зарубежных.

В России финтех-стартапы представляют собой некий релевантный новомодный тренд, когда

финтех-проекты запускаются с перспективой дальнейшей продажи задорого какому-либо банку, например мобильные приложения, которых становится чрезвычайно много. Такая стратегия построения финтех-стартапов не имеет дальнего прицела и не априори не позволит получить на выходе серьезный долгосрочный бизнес с хорошим потенциалом монетизации.

Концентрация финтех-проектов в сегменте платежных сервисов фактически превращает первые в «чисто» транзакционный бизнес, который является низкомаржинальным и не может принести существенного дохода. Данные сервисы не могут привлекать клиентов и самостоятельно генерировать трафик, поскольку не формируют существенное ценностное предложение, которое полезно клиенту, и он готов за него платить. Комиссия за транзакции в 2% минусуется на 1% платежным системам, а оставшийся 1%-й уровень рентабельности делает бизнес крайне неустойчивым и требует существенного наращивания оборотов. Примером здесь является Qiwi, которая в условиях возрастания конкуренции испытала существенное сокращение как выручки, так и уровня маржи и сегодня вынуждена разворачивать свою бизнес - модель в поисках дополнительных источников монетизации.

В этих условиях финтех-стартапы должны переходить в сферу кредитования, которая представляет собой принципиально иное более сложное конкурентное рыночное поле с непростым и высоким барьером входа, предполагающим наличие технологий, IT, данных и статистики, обученного персонала. Значительные риски работы в кредитном бизнесе резко контрастируют на фоне низкорискового транзакционного бизнеса.

Вне сегмента кредитования, возможности для устойчивого достаточно маржинального развития финтех-стартапов сильно сужаются, а вход в сегмент требует ресурсов, причем не только финансовых.

В этих условиях значительная часть финтех-стартапов не имеет потенциала развития как отдельного серьезного бизнеса, то есть, они создаются с перспективой продажи банку для усиления его сервисного финансового функционала.

Как уже было отмечено выше, Россия в культуре платежей находится между Западом и Востоком, но в своем рыночном цикле развития сферы финансового обслуживания. Это предопределяет «особую» или другую траекторию развития, которая может совмещать оба варианта – европейский и азиатский. С одной стороны, как и на Западе, в случае дальнейшего агрессивного цифрового преобразования бизнес-моделей наиболее крупных российских банков, они наравне с крупными небанками («Тинькофф банк») могут доминировать в обслуживании онлайн-платежей.

С другой, активизация телеком-операторов или социальных сетей может привести к расширению их рыночной доли, что будет идентично доминированию в Азии крупных интернет-компаний.

Применительно к России, можно констатировать, что глобальное развитие финтех-трендов, распространение смартфонов и развитие качественного мобильного интернета формирует эволюционный переход из тренда цифрового банкинга в банкинг мобильный.

Этот тренд сегодня подхватили крупные российские банки, активная работа которых в данном направлении оставляет все меньше шансов для результативного включения в финтех-гонку более мелких стартапов, рост которых сегодня в России практически некому проинвестировать, кроме самих банков. Последние, готовы покупать и покупают наиболее сильные эффективные проекты.

При этом, наиболее крупные российские банки, обладая инвестиционным и кадровым ресурсом, предпочитают генерировать финтех-инновации самостоятельно, копировать и адаптировать финтех-решения на собственной инфраструктурной базе. Это имеет как минимум два следствия:

- более вероятными в близлежащей перспективе являются разовые поглощения наиболее сильных функциональных проектов, коих не может быть много априори;

- «автономная» позиция банков в части аутсорсинга финтех-инноваций может иметь сильную и долгую инерцию, на преодоление которой, например, в сфере телекоммуникаций, ушло более 10 лет.

Таким образом, усеченная специализация финтех-стартапов только в сфере платежей и переводов не обеспечивает финансовой устойчивости их бизнес – модели, рыночный потенциал масштабирования которой является крайне слабым [3]. Выход на рынок кредитования является крайне непростым.

Кроме того, важно учитывать тот факт, что российские банки не стоят на месте, активно развивают собственные интернет - платформы и удобные клиентские сервисы. Происходит непрерывная рыночная эволюция их бизнес-моделей, наиболее показательным примером, которой является «Тинькофф банк».

Заметим, что крайне важным в реализации стартапов для их успеха является фактор времени – рынок должен созреть для такого инновационного решения. В 2016-2017 гг. «Тинькофф банк» начал подготовку к переходу к следующему этапу своего развития – создания финансового супермаркета, в котором будут продаваться как собственные продукты, так и партнерские. Попытки внедрения такого рода платформы предпринимались и ранее другими финтех-компаниями, но оказались безуспешны, поскольку были преждевременны.

Развитие Tinkoff.ru позволит максимально сконцентрировать разнообразные финансовые сервисы в одном месте, что обеспечит приток посетителей, целевая аудитория которых уже составляет 10 млн. уникальных пользователей, и в перспективе может быть увеличена до 30 млн. На горизонте 3-5 лет выручка от кредитных продуктов банка будет преобладать над поступлениями от комиссии. Однако, стратегия развития банка предполагает максимальное развитие комиссионных продуктов, ипотечных и страховых продуктов, что позволит постепенно изменить структуру выручки, 90% которой будут давать источники, не имеющие отношения к кредитования.

Компенсация финтех-сервисами выпадающего банковского дохода от потенциальной эрозии карточного бизнеса

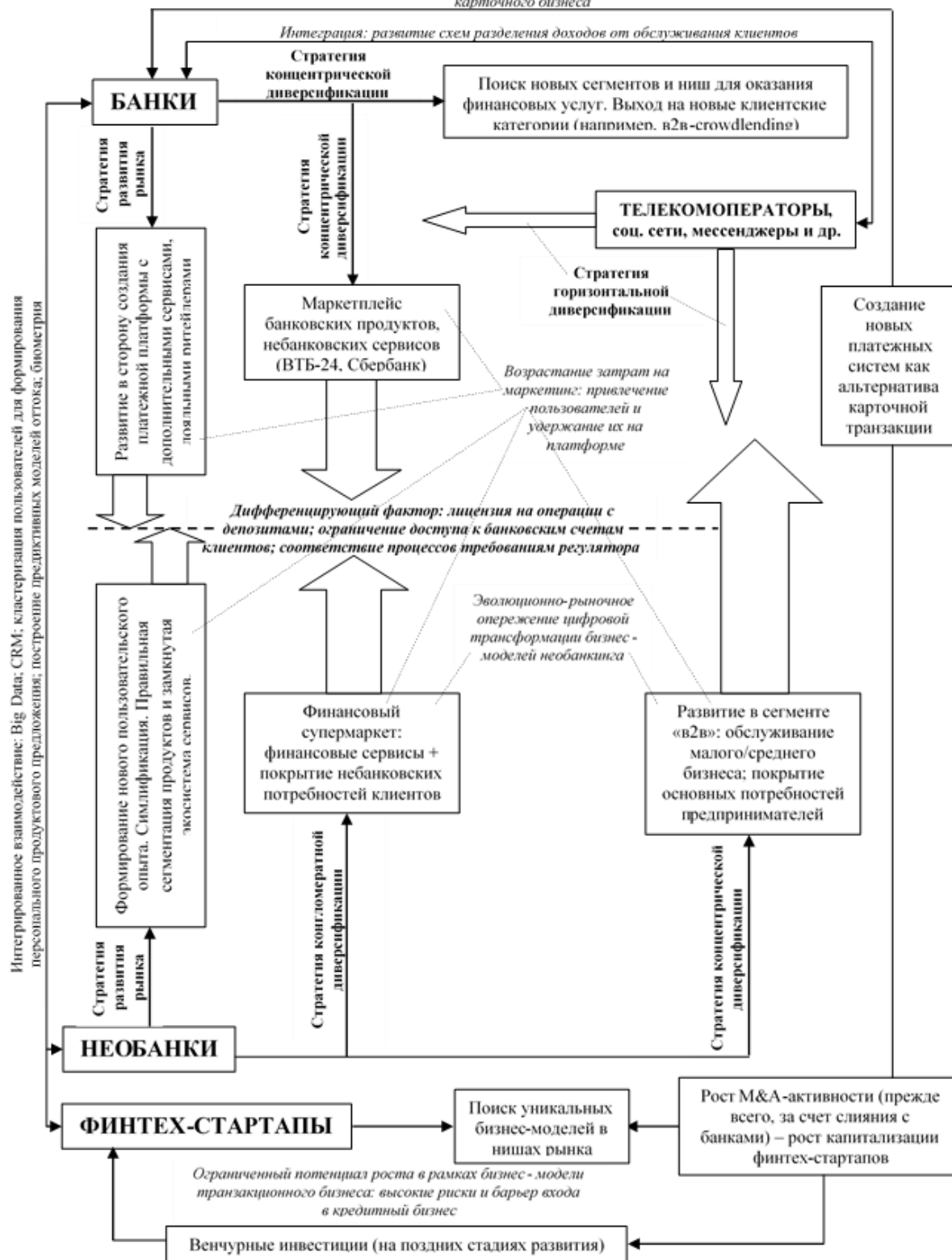


Рисунок 1 – Маркетинговые стратегии развития банков и небанков в отечественной экосистеме цифровых финансовых сервисов

Таким образом, диверсификация продуктового портфеля позволит банку максимально масштабироваться и снизить риски развития цифрового супермаркета, который сможет продавать лицензию на свою IT-платформу другим операторам рынка.

«Тинькофф банк» будет постепенно трансформироваться из необанка в финансовый супермаркет

Tinkoff.ru, зарабатывая на комиссионных, максимально и с меньшим риском монетизируя сформированную к тому моменту лояльную клиентскую базу.

Важно заметить, что банк постепенно трансформирует стратегию своего развития, расширяя рыночные предпочтения и преимущества на основе расширения рыночного присутствия, что позволит

ему продавать партнерские финансовые продукты, и, тем самым, частично уходить от конкуренции, расширяя комиссионный доход платежной интернет-платформы.

При этом, «Тинькофф банк» отслеживает тренды развития мобильного банкинга, которые еще сильнее трансформируют сектор финансового обслуживания по сравнению с цифровым банкингом.

Все это позволяет заключить, что развитие финтех-стартапов именно в России не составляет угрозу банкам, особенно крупным. При этом, сам факт развития финтех-индустрии будет формировать новые маркеры дальнейшего изменения стратегий развития российских банков, что ускорит их переход к цифровой трансформации и повышению клиенто-ориентированности (рис. 1).

Ускорение цифровой трансформации бизнес-модели российских банков будет автоматически ужесточать конкуренцию в отрасли, что увеличит рыночное давление на финтех-стартапы, имеющие ограниченные возможности монетизации.

Во-первых, даже на зарубежных рынках наиболее известные в сфере цифрового банкинга стартапы Fidor, Atom, Simple, Monzo не являются прибыльными. По мере возрастания конкуренции это может стать реальной проблемой, особенно на фоне возрастающей активности крупных иностранных банков по их цифровой трансформации. Примеры такой ситуации мы видим сегодня в России, где введение крупными банками бесплатных платежных сервисов серьезно осложнило развитие QIWI, платежный сервис которой в «лучшие времена» был высокомаржинальным.

Во-вторых, еще раз отметим, что Россия это относительно локальный специфический рынок со своей фрагментарно развитой финансовой экосистемой и институциональными ограничениями в части привлечения венчурных инвестиций. Инвестиционная среда глобальных рынков, особенно в развитых странах принципиально иная – там финтех-стартапы получают больший инвестиционный импульс роста, чем в России.

Помимо перечисленных выше причин применительно к России, существуют общие причины институционального порядка, указывающие в пользу того, что трансформационные возможности финтех-индустрии, де приближающей конец традиционного банкинга, несколько преувеличены.

Перечислим эти причины.

1. Любой хаотичный финансовый рынок апостериори является спекулятивным, поскольку отсутствие регуляторной основы и инфраструктурного базиса расширяет границы колебания тренда (модель маятника), что позволяет инвесторам сыграть на этом. Сегодня рынок биткоинов как раз и является таким рынком, где дерегулирование порождает нечеткие обязательства инвесторов и непрозрачный механизм ценообразования. Как только этот процесс будет переведен в регуляторную плоскость, стабилизируя биткоин, возрастание требований к вычислительным мощностям сделает его менее выгодным для мелких операторов. Это

время автоматически примут на себя банки и крупные компании, которые смогут поддерживать затратную финансовую инфраструктуру, развивая классический инвестиционный банковский бизнес.

2. Статистика развития финтеховских платформ онлайн-кредитования (peer-to-peer) на глобальных рынках показывает, что реальными источниками денежных средств P2P-лендеров банки и крупные фонды, то есть не частные лица. Иными словами, peer-to-peer не обеспечивают замещения институциональных банковских денежных средств.

Все это позволяет предположить, что цифровая трансформация банков приведет к усилению их IT-составляющей. Аккумуляция средств через P2P и ICO будет развиваться при активном участии банков в этом процессе, а процесс постепенной адаптации рынка криптовалют к требованиям регуляторов замедлит переход биткоинов в ежедневные операции, сделает его более упорядоченным и направленным.

В России конкуренция со стороны финтех-стартапов станет возможной, только после формирования рынка поглощений, и вновь, прежде всего, со стороны банков, что повысит инвестиционную привлекательность финтех-стартапов, которые будут показывать рост капитализации.

Таким образом, в современный период конкуренция между финтех-стартапами и банками в России в большей степени преувеличена по ряду обозначенных выше причин. При этом, вне всяких сомнений можно заключить, что именно конкурентное и «идейное» давление со стороны финтех-индустрии сформировало релевантную траекторию цифровой трансформации традиционного банкинга, подстегивая повышение клиенто-ориентированности банковского маркетинга, прежде всего, на основе использования финтех-инноваций.

При этом, более вероятным и рациональным – экономически целесообразным в России является формирование континуума маркетинговых стратегий дальнейшего развития банков, от самостоятельного внедрения финтех-инноваций до интеграции с финтех-стартапами, которая обеспечит банкам ряд принципиально новых маркетинговых преимуществ в построении клиенто-ориентированных программ лояльности, продуктов и точного таргетированного предложения. Такое сотрудничество может развиваться на основе открытого API – интерфейса прикладного программирования.

На основе API разработчики могут выпускать сторонние приложения для ПК или мобильного банкинга, в основу которых будут положены данные банка. API может выступить каналом связи между финтех-сервисами и банком, расширяя его возможности по генерированию новых более креативных решений и идей, которые потом составят основу новых продуктов.

Кроме того, важно отметить, что финтех-стартапы, задавая центральное направление и принципы цифровой трансформации финансовых продуктов, в том числе в системе традиционного банкинга, обозначают важный тренд его рыночно-

ориентированного изменения, который по тем же самым технологическим и идущим с ними маркетинговым репутационным причинам не может быть реализован в полной мере. Проблема состоит в том, что реальный необанк в цифровом стандарте его развития означает не только, и даже не столько отсутствие филиалов, сколько полную диджитализацию процесса финансового обслуживания – отсутствие людей. Современная необанковская структура, например российская, безусловно, более удобная, не она не опирается на ценностное предложение, в котором большая часть продуктов и сервисов представлена исключительно в цифровом виде. Наличие людей, даже при отсутствии филиалов не позволяет полностью убрать человеческий фактор и порожаемые им ошибки, максимально

сжать издержки и получить полную отдачу от эффекта масштаба, со всеми вытекающими отсюда ценовыми преимуществами.

Однако, еще большее маркетинговое значение имеет тот факт, что построить такую структуру сегодня, опять же с точки зрения самого маркетинга, крайне сложно. Идеальный цифровой продукт необанка это его предельная диджитализация, когда сращивание цифровых технологий и big data позволит банку провести транзакцию, полностью исключая потребность в совершении каких-либо действий со стороны клиента. В этом случае, последний должен быть готов доверить своему провайдеру альтернативных финтех-решений провести, например, безакцептное списание его денег. Очевидно, что сегодня потребитель не готов к такому безусловному доверию (рис. 3).

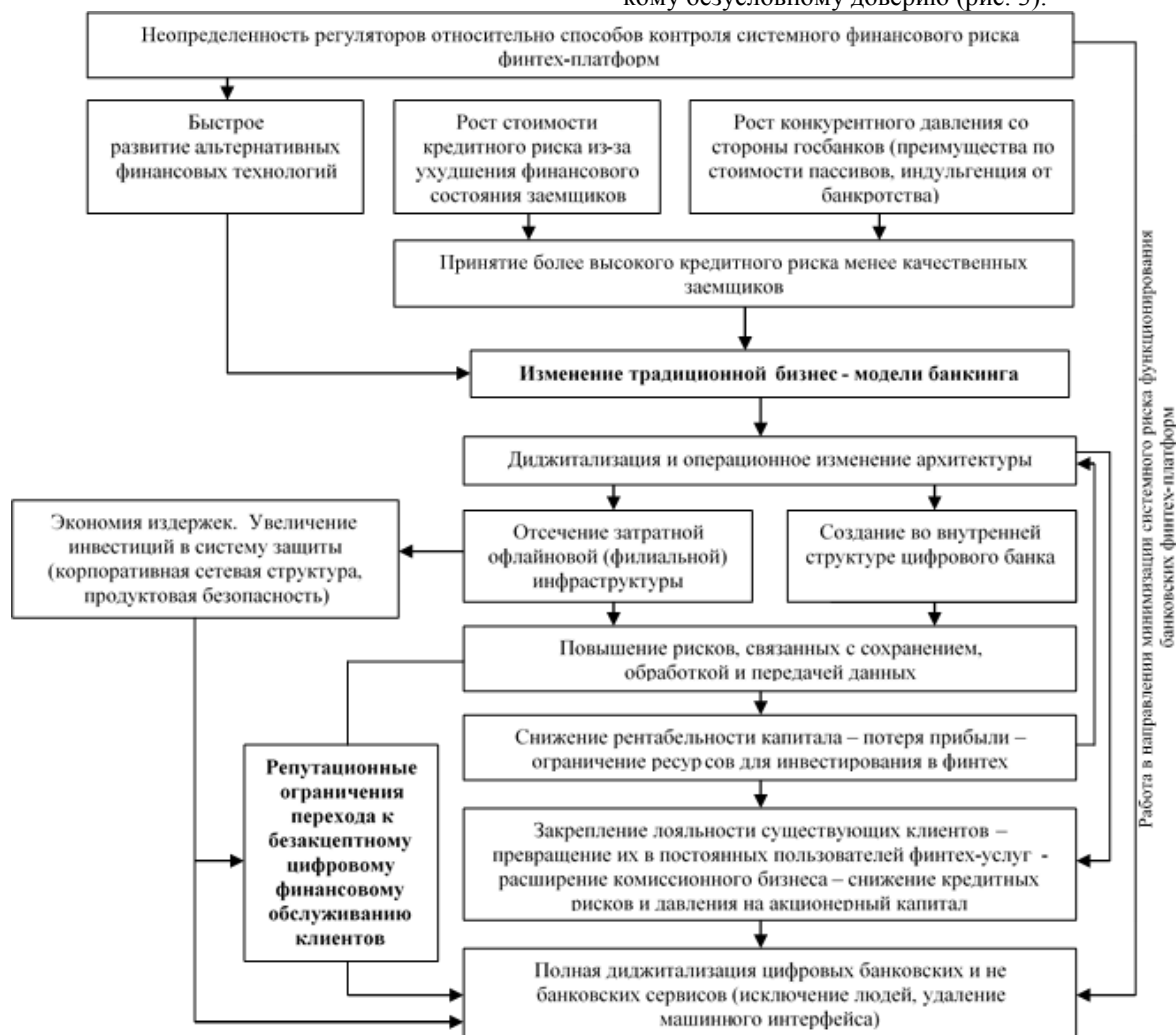


Рисунок 2

Маркетинговые особенности диджитализации отечественного банкинга: риски и ограничения

Это автоматически ставит цифровые финтех-продукты нового поколения в зависимость от репутационного капитала провайдеров. В отличие от финтех-стартапов, априори можно предположить, что дефицит такого доверия к банкам будет значительно меньше.

С нашей точки зрения, данный репутационный фактор крайне важен именно для России, на что указывает сложившаяся структура транзакций по

банковским картам в 2015 г. Как видно из рисунка 3, преобладание в структуре транзакций операций через АТМ по сравнению с безналичными переводами –71% против 29% соответственно, свидетельствует о том, что российский потребитель склонен совершать по картам менее дорогостоящие покупки, снимая для последних наличные большими суммами. Это позволяет заключить, что россияне не испытывают высокого уровня доверия даже к

оплате банковскими картами, когда цена риска возрастает. Это указывает на недостаточно высокий уровень репутационной оценки надежности безна-

личных транзакций банковскими картами, и априори о большом дефиците в отношении других способов безналичной оплаты, электронных кошельков и т.д.

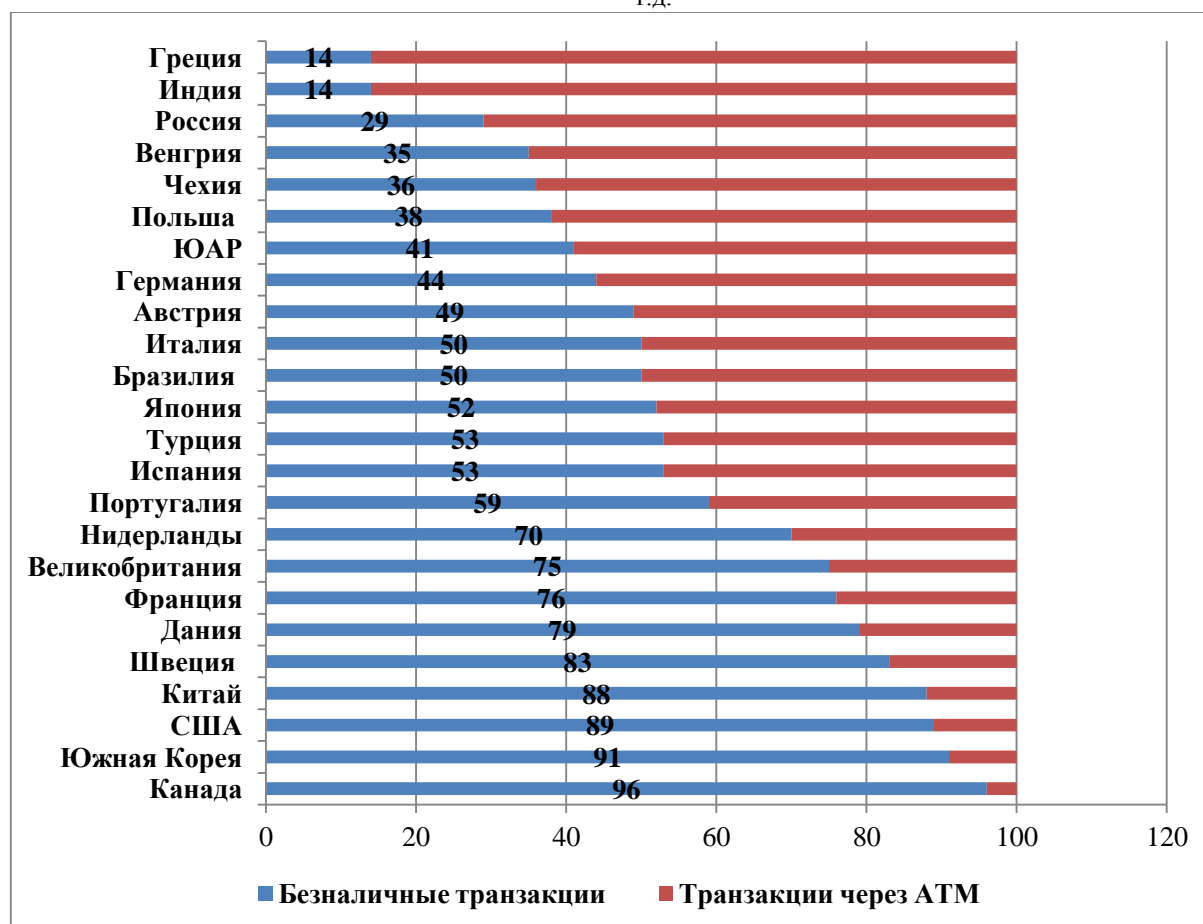


Рисунок 3

Структура операций использованием банковских карт в количественном выражении в 2015 г., %

Как показывает исследование, проведенное «Яндекс. Деньги», «в среднем за один раз в случае бесконтактной оплаты пользователи тратят 708 рублей. Самый крупный бесконтактный платеж с карты «Яндекс. Деньги» - на 135 000 руб. – в декабре 2016 г. был сделан в магазине электроники Липецка» [1, с.42].

При этом, как показывает графика сравнения структуры транзакций банковскими картами между странами (рис. 3), в экономически развитых странах и многих развивающихся доля безналичных транзакций по банковским картам выше 50%. Ниже России по данному показателю – только Индия и Греция.

Таким образом, критическое маркетинговое толкование эмпирически релевантных для России данных в рассматриваемом нами контексте позволяет заключить, что основная задача в данном случае состоит в идентификации такого репутационного барьера, который блокирует возможности тотальной диджитализации продуктивно-сервисного предложения на рынке финансового обслуживания [2]. С одной стороны, технологически бизнес - модели финтех-стартапов и небанков еще не вышли на такой уровень автоматизации предложения,

например, полностью исключая даже присутствие самого интерфейса. С другой, даже в случае готовности реализовать этот рыночный маневр, репутационный фактор будет его резко ограничивать.

Все это формирует систему аргументов, которые позволяют нам концептуализировать особенности дальнейшей цифровой трансформации современного банкинга, практико-ориентированная оценка которой выводит если не на первое, то важное – одно из первых мест – именно маркетинговую призму научно-практического анализа данной проблемы.

Список литературы:

1. Долженков А. Одним движением руки // Эксперт. – 2017. - №15.
2. Шхалахова, С.Ю. Маркетинговый потенциал подрывных инноваций на рынке мобильных платежных сервисов [Текст] /С.Ю. Шхалахова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2017. №2 (58). С.59-64.
3. Шхалахова, С.Ю. Финтех-зависимость как императив конкурентной цифровой трансформации традиционного банкинга: особенности стратегической конвергенции финтех-компаний и банков [Текст] / С.Ю. Шхалахова // Финансовые исследования. 2018. №1 (58). – С.52-62.

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.

Дижевская Я.Ю.

Тихоокеанский государственный университет, г.Хабаровск

APPLICATION OF INNOVATIONS IN ROAD CONSTRUCTION AT THE PRESENT STAGE

ABSTRACT

The article deals with the main directions of innovation of the road industry in Russia. The list of modern materials and the scope of their use are considered in detail. Competitive advantages of their application in road construction are defined.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные направления инноваций дорожной отрасли в России. Подробно рассмотрен перечень современных материалов и сфера их использования. Определены конкурентные преимущества их применения в дорожном строительстве.

Ключевые слова: Инновации, дорожное строительство, инновационные материалы.

Keywords: Innovation, road construction, innovative materials.

Использование инновационных технологий в дорожном строительстве представляет важную экономическую задачу. Современные материалы и передовые технологии позволяют повысить качество строящихся дорог, увеличить межремонтные сроки и наиболее эффективно распределять финансовые ресурсы.

Специфика отрасли дорожного строительства позволяет выделить следующие направления инноваций:

- инновационные материалы;
- машины и оборудование, обеспечивающие технологический процесс;
- инновационные технологии в проектировании;
- методы повышения производительности труда;

В данной статье рассмотрим инновационные материалы более подробно.

Регенерация асфальтобетонного покрытия, наиболее популярного материала для вторичной переработки, имеет нижеперечисленные преимущества по сравнению с традиционными методами ремонта дорожных покрытий:

- сохранение и восстановление природных ресурсов;
- уменьшение количества отходов и охрана окружающей среды;
- сокращение сроков производства дорожных работ;
- уменьшение сроков простоя;
- исключение деформаций грунтового основания, если это не предполагается проектом;
- экономия денежных средств.

Регенерация асфальтобетонных покрытий позволяет всем предприятиям дорожного хозяйства достичь долгосрочного экономического эффекта, рационально использовать имеющиеся ресурсы при строительстве надежных и безопасных дорог.

Регенерированная асфальтобетонная смесь может использоваться как верхний слой основания дорожной одежды, как компонент горячих и холодных асфальтобетонных смесей, а также для укрепления насыпей.

При ремонте существующих дорожных покрытий используются два метода, основанных на повторном использовании асфальтобетона: холодный ресайклинг и горячий ресайклинг. Выбор конкретного метода происходит после оценки повреждений имеющегося покрытия, его геометрии, эксплуатационных характеристик, возможного воздействия на окружающую среду и экономического анализа, учитывающего первоначальные капитальные вложения и эксплуатационные затраты в течение срока службы.

Правильный подход к процессу ресайклинга даёт возможность получения покрытия с техническими характеристиками идентичными покрытию из первичного материала.

К передовой технологии строительства и ремонта дорог можно отнести процесс устройства верхних тонких слоев. Такие слои называются поверхностной обработкой. Они используются как слой износа, позволяющий сохранить основной слой покрытия от преждевременного истирания и разрушения под воздействием постоянных нагрузок и с учетом плохих погодных условий. Еще одно назначение данного слоя – обеспечить необходимую шероховатость для сцепления с автомобильными шинами и дренирование поверхностных вод, приводящих к преждевременным разрушениям.

Помимо рабочих преимуществ поверхностная обработка позволяет обеспечить конкурентоспособную себестоимость дорожной одежды в сравнении с традиционными вариантами дорожной одежды.

Существуют различные способы устройства верхних слоев износа, например:

- фракционный щебень и органическое вяжущее;
- литые эмульсионно-минеральные смеси типа «Сларри Сил» и «Микросюрфейсинг» представляющие собой наиболее быстроразвивающиеся и прогрессивные методы ведения работ;
- тонкослойное покрытие по типу «Ночачип» из горячих асфальтобетонных смесей тол-

щиной 10-20 мм, обеспечивающее слой износа, гидроизоляцию и устранение небольшой колеиности и других дефектов профиля.

Важнейшей инновационной задачей является повышение качества дорожных битумов. Это достигается помимо усовершенствования технологии производства введением различных модифицирующих добавок. Но территории Российской Федерации представлен большой перечень модификаторов, производимых за рубежом.

Одним из продуктов отечественного производства является модификатор «Унирем» на основе регенерированного каучука. Данная технология была разработана в институте химической физики имени Н.Н. Семёнова. Важнейшим преимуществом данного продукта является возможность его использования без переналадки оборудования АБЗ и изменения режимов температуры и времени приготовления асфальтобетона.

По оценкам МАДИ ГТУ в результате использования асфальтобетонных смесей с модификатором «Унирем» увеличивается долговечность покрытия и, как следствие межремонтные сроки на 25-30%. Также снижаются ежегодные затраты на содержание дороги на 20%. Широкое применение «Унирем» на территории всей страны обеспечивает его транспортабельность, в отличие от аналогов.

Высокие адгезионные свойства, стойкость к растрескиванию в широком диапазоне температур, отсутствие тенденции к расслаиванию происходит в результате введения модификатора в горячий битум и вследствие этого образования структурированного резиобитумного вяжущего.

Инновационные технологии строительства земляного полотна предусматривают использование геосинтетических материалов. С их помощью создают слои различного назначения: армирующие, дренажные, защитные, фильтрующие, гидроизолирующие и проч.

Геосинтетические материалы подразделяется на следующие группы: геотекстиль, георешетки, геокомпозиты, геоболочки, геомембраны и геоплиты.

Все перечисленные материалы, за исключением биотекстилей, биоматов и битумных геомембран, изготавливаются из синтетических материалов.

Функции геоматериалов различны. Они могут использоваться для удержания почвы и других сыпучих материалов, увеличения устойчивости к эрозии на откосах, берегах небольших водоемов, на дорогах в районах болотистой местности, отвода жидкости, укрепления сооружений поверхностного водоотвода, обеспечения водонепроницаемости.

Для ремонта асфальтобетонных покрытий с помощью геосинтетической арматуры применяются: нетканые иглопробивные, нетканые термоскрепленные (из бесконечных нитей), полимерные сетки, сетки из стекловолокна, базальтовые сетки, композиты в виде полимерных сеток с подложкой из тонкого нетканого материала.

Использование геосинтетики для укрепления слабых оснований позволяет уменьшать толщину конструктивных слоев дорожной одежды и земляного полотна. Это, в свою очередь, положительно сказывается на экономических преимуществах таких решений.

Список использованных источников

1. Кочетков, А.В. Устройство шероховатых поверхностных слоев на покрытиях автомобильных дорог и мостовых сооружений / А.В. Кочетков, П.С. Суслиганов // Обзорная информация. – М.: Информавтодор. – 2005. – № 3..

2. Рекомендации по производству и применению геосинтетических материалов при строительстве и ремонте автомобильных дорог (взамен ВСН 49-86). – М.: Министерство транспорта РФ; Росавтодор, 2003. Гончарова Е. В., Дуйсекова З. Г. Методы оценки и критерии эффективности инноваций // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 3676-3680. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86773.htm>.

3. Говердовская Л.Г. Инновационные технологии в дорожной отрасли [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.Г. Говердовская. — Электрон. текстовые данные. — Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2014. — 166 с. — 978-5-9585-0576-0

ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ УЧЕНЫХ (ЕСУ)

Ежемесячный научный журнал

№ 12 (57)/ 2018

2 часть

Редакционная коллегия:

д.п.н., профессор Аркулин Т.В. (Москва, РФ)

Члены редакционной коллегии:

- Артафонов Вячеслав Борисович, кандидат юридических наук, доцент кафедры экологического и природоресурсного права (Москва, РФ);
- Игнатьева Ирина Евгеньевна, кандидат экономических, преподаватель кафедры менеджмента (Москва, РФ);
- Кажемаев Александр Викторович, кандидат психологических, доцент кафедры финансового права (Саратов, РФ);
- Кортун Аркадий Владимирович, доктор педагогических, профессор кафедры теории государства и права (Нижний Новгород, РФ);
- Ровенская Елена Рафаиловна, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой судебных экспертиз, директор Института судебных экспертиз (Москва, Россия);
- Селиктарова Ксения Николаевна (Москва, Россия);
- Сорновская Наталья Александровна, доктор социологических наук, профессор кафедры социологии и политологии;
- Свистун Алексей Александрович, кандидат филологических наук, доцент, советник при ректорате (Москва, Россия);
- Тюменев Дмитрий Александрович, кандидат юридических наук (Киев, Украина)
- Варкумова Елена Евгеньевна, кандидат филологических, доцент кафедры филологии (Астана, Казахстан);
- Каверин Владимир Владимирович, научный сотрудник архитектурного факультета, доцент (Минск, Белоруссия)
- Чукмаев Александр Иванович, доктор юридических наук, профессор кафедры уголовного права (Астана, Казахстан)

Ответственный редактор

д.п.н., профессор Каркушин Дмитрий Петрович (Москва, Россия)

Художник: Косыгин В.Т

Верстка: Зарубина К.Л.

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

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

При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:

г.Москва, Лужнецкая набережная 2/4, офис №17, 119270 Россия

E-mail: info@euroasia-science.ru ; www.euroasia-science.ru

Учредитель и издатель Евразийский Союз Ученых (ЕСУ)

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии г.Москва, Лужнецкая набережная 2/4, офис №17, 119270 Россия