



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru



№9(21)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2018



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XXI международной
научно-практической конференции*

№ 9 (21)
Сентябрь 2018 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2018

УДК 33
ББК 65
НЗ4

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XXI междунар. науч.-практ. конф. – № 9 (21). – М.: Изд. «МЦНО», 2018. – 60 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2018

Оглавление

Экономика	5
1. Бухгалтерский учет, статистика	5
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАПАСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ТРЕБОВАНИЙ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ Долматова Юлия Алексеевна	5
ВЗАИМОСВЯЗЬ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПО ВОПРОСАМ УЧЕТА ЗАПАСОВ Долматова Юлия Алексеевна	10
2. Землеустройство, рекреация и туризм	15
АВИАПЕРЕВОЗКИ В СИСТЕМЕ ТУРИСТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ Мамраева Динара Габитовна	15
3. Маркетинг	20
СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ МАРКЕТИНГА ВУЗА Башлак Максим Анатольевич Казущик Анна Александровна	20
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАТУС И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШТАТНОГО И ВНЕШТАТНОГО КОНСАЛТЕРА В СФЕРЕ УСЛУГ Безпалова Анна Григорьевна	24
4. Региональная экономика	30
АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА МАКРОУРОВНЕ Харченко Ольга Николаевна	30

5. Финансы, денежное обращение и кредит	37
УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ С ПОМОЩЬЮ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ Атаева Лаура Бийсултановна	37
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА Атаева Лаура Бийсултановна	40
6. Экономика и управление народным хозяйством	45
МЕТОДОЛОГИЯ ГАРМОНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Бармашов Константин Сергеевич	45
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РФ Луценко Анна Николаевна Чесноков Сергей Васильевич	50
РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ Рожков Роман Сергеевич	55

ЭКОНОМИКА

1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАПАСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ТРЕБОВАНИЙ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Долматова Юлия Алексеевна

*магистрант,
Липецкий государственный технический университет,
РФ, г. Липецк*

SPECIFICS OF ACCOUNTING FOR STOCKS OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS BASED ON THE REQUIREMENTS OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Julia Dolmatova

*master's student, Lipetsk State Technical University,
Russia, Lipetsk*

Аннотация. Целью данной статьи является изучение особенностей учета запасов сельскохозяйственных организаций на основе требований российских и международных стандартов финансовой отчетности. Для достижения поставленной цели применялся метод обзора законодательства, регламентирующего данные аспекты, а также анализ мнений современных ученых. Результаты исследования заключаются в проведении сравнительной характеристики международного и российских стандартов в области запасов, а также выявлении их сходств и различий. Основной вывод проведенного исследования заключается в том, что РСБУ и МСФО на участке учета запасов имеют немало сходств, но говорить об их окончательном сближении еще рано.

Abstract. The purpose of this article is to study the specifics of the formation of an accounting policy for the management of stocks of agricultural organizations, taking into account the requirements of international financial reporting standards. To achieve this goal, a method was used to review legislation regulating these aspects, as well as to analyze the opinions of modern scientists. The results of the study consist of a comparative analysis of international and Russian standards in the field of reserves, as well as the identification of their similarities and differences. The main conclusion of the study is that RAS and IFRS have a lot of similarities in the inventory section, but it is still too early to talk about their final rapprochement.

Ключевые слова: сельскохозяйственные организации; запасы; МСФО; РСБУ; учетная политика.

Keywords: agricultural organizations; reserves; IFRS; RAS; accounting policy.

Требования современной экономики подчас подталкивают многие сельскохозяйственные организации сотрудничать со многим международными компаниями – переработчиками сельскохозяйственной продукции. В данном случае, для большей открытости информации, отчетность российских сельскохозяйственных компаний должна быть сформирована с учетом требований международных стандартов финансовой отчетности.

Отражение хозяйственных операций по учету запасов сельскохозяйственных организаций в России в настоящее время четко регламентируется действующими законодательными нормами через призму законов, приказов и распоряжений министерств и Правительства РФ. Это обусловлено следующими причинами:

- необходимостью контроля за хищениями и растратами в данных организациях;
- необходимостью правильности формирования цены на продукцию сельскохозяйственных организаций;
- необходимостью недопущения необоснованности роста себестоимости конечной продукции сельскохозяйственных организаций;
- стратегической составляющей доктрины национальной безопасности.

Все особенности учета запасов каждая сельскохозяйственная организация должна отразить в своей учетной политике. Если организация составляет отчетность по РСБУ и МСФО, то при этом необходимо использовать Стандарт международной финансовой отчетности (IAS) 2 [1],

Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [2], Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [3] и Методические рекомендации по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях [4].

Сравнительная характеристика РСБУ и МСФО в сфере учета запасов сельскохозяйственных организаций отражена в таблице 1.

Таблица 1.

**Сравнительная характеристика РСБУ и МСФО в сфере учета
запасов сельскохозяйственных организаций**

Элемент сравнения	МСФО (IAS) 2 «Запасы» [1]	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [2]	Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [3]	Методические рекомендации по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях [4]
1. Состав запасов	п.6 а) сырье и материалы; б) готовая продукция; в) товары; г) незавершенное производство; д) земля и другое имущество для перепродажи	п.2 а) сырье и материалы, используемые при производстве продукции на продажу; б) готовая продукция и товары на продажу и для управленческих нужд	п.2 а) сырье и материалы, используемые при производстве продукции на продажу; б) готовая продукция и товары на продажу и для управленческих нужд	п.7 а) сырье и материалы; б) готовая продукция и товары, в том числе для оплаты в натуральном виде, давальческое сырье

Окончание таблицы 1.

2. Активы, которые исключены из состава запасов	п.2 пп (а) а) незавершенное производство, которое возникает в процессе строительства; п.2 пп (б) б) финансовые инструменты; п.2 пп (с) в) биологические активы, которые относятся к сельскохозяйственной деятельности, а также сельскохозяйственная продукция в момент сбора	п.4 а) незавершенное производство	п.5 а) незавершенное производство	п.3 а) незавершенное производство
--	---	---	---	---

Сравнение российского и международного подходов к отражению в учетной политике запасов сельскохозяйственных организаций позволило сделать следующие выводы:

1. Как в МСФО, так и в российском законодательстве, запасы классифицируются, как активы, имеющие следующие свойства:

- они используются как сырье или материалы при производстве сельскохозяйственной продукции или оказания услуг сельскохозяйственными организациями;

- в российском законодательстве товары и готовая продукция предназначены как для продажи, так и для удовлетворения управленческих нужд сельскохозяйственной организации. В МСФО они классифицированы как товары и готовая продукция для продажи [5, с. 62].

2. В соответствии с IAS 2 в состав запасов может быть включена категория «Незавершенное производство», российское законодательство исключает отражение данной категории активов в составе запасов.

3. Российское законодательство не включает в состав запасов запасы инвестора-застройщика (объекты незавершенного строительства). В данном случае расхождений между МСФО и РСБУ нет.

4. Международное и российское законодательство имеет разногласия в части отнесения категории «Земля»: МСФО отражает данную категорию в составе запасов в случае, если данный актив предназначен для перепродажи («Земля и другое имущество для перепродажи»),

в то время как в российском законодательстве земельные участки отражаются в составе основных средств.

5. В соответствии с требованиями IAS 2 из состава запасов сельскохозяйственного предприятия должны быть исключены такие биологические активы, как молодняк животных. Кроме того, МСФО не предусматривает исключений для запасов организаций, которые относятся к сельскохозяйственным или к организациям лесной промышленности.

6. И в российском законодательстве, и в соответствии с МСФО у сельскохозяйственных организаций в составе запасов не должны быть отражены финансовые вложения (даже при условии их реализации для перепродажи (ПБУ 19/02)).

7. В отличие от требований МСФО, действующее законодательство в сфере регулирования вопросов учета запасов сельскохозяйственной организации не имеет исключений при оценке запасов, которые относятся к сфере действия данной организации.

8. И международные стандарты учета, и российские ПБУ в части учета запасов сельскохозяйственной организации начинают применяться к сельскохозяйственной продукции с момента сбора урожая [6, с. 76].

Таким образом, можно сказать, что в целом особенности учета запасов сельскохозяйственных организаций в соответствии с российскими и международными стандартами близки. Так же, как международный стандарт «Запасы» (IAS 2), ПБУ 5/01 подробно раскрывает само понятие запасов, устанавливает алгоритм их оценки при приемке, механизм их списания на расходы в отчетном периоде, а также формулирует требования к раскрытию информации о запасах в бухгалтерской отчетности. Но, несмотря на это, еще многое предстоит сделать в России для полного сближения международных и российских стандартов учета, и от того, насколько комплексно и качественно это будет организовано, во многом зависит уровень развития экономических отношений нашей страны с другими государствами.

Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (ред. от 27.06.2016) // СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (ред. от 16.05.2016) // СПС «Консультант Плюс».
3. Приказ Минфина России от 28.12.2001 г. № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» (ред. от 24.10.2016) // СПС «Консультант Плюс».

4. Приказ Минсельхоза РФ от 31.01.2003 г. № 26 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях» // СПС «Консультант Плюс».
5. Батыршина А.Ф. Сравнительный анализ учета материально-производственных запасов по РСБУ и МСФО // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). М.: Буки-Веди, 2015. С. 61-63.
6. Шишова Л.И. Методические подходы к формированию учетной политики сельскохозяйственных предприятий в соответствии с МСФО // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. № 3. С. 72-81.

ВЗАИМОСВЯЗЬ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПО ВОПРОСАМ УЧЕТА ЗАПАСОВ

Долматова Юлия Алексеевна

*магистрант,
Липецкий государственный технический университет,
РФ, г. Липецк*

INTERRELATION OF ACCOUNTING POLICY OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS AND INTERNAL CONTROL SYSTEM ON INVENTORY ACCOUNTING

Julia Dolmatova

*master's student, Lipetsk State Technical University,
Russia, Lipetsk*

Аннотация. Целью данной статьи является отражение взаимосвязи учетной политики сельскохозяйственных организаций и системы внутреннего контроля по вопросам учета запасов. Для этого применялся метод обзора законодательства, регламентирующего данные аспекты, а также анализ мнений современных ученых, сопровождаемый изучением учетной политики и системы внутреннего контроля сельскохозяйственного предприятия «Добринское» Липецкой области.

В результате получен вывод о том, что комплексно составленная учетная политика помогает сотрудникам службы внутреннего контроля такой организации осуществлять эффективный контроль ведения учета. Основной вывод проведенного исследования заключается в том, что учет запасов является одним из самых масштабных и динамично изменяющихся участков бухгалтерского учета, в связи с чем в учетной политике организации должны быть прописаны все основные его особенности, способствующие проведению процедур внутреннего контроля, в соответствии со спецификой деятельности экономического субъекта.

Abstract. The purpose of this article is to reflect the relationship between the accounting policies of agricultural organizations and the internal control system on inventory accounting. For this, a method of reviewing the legislation regulating these aspects was applied, as well as an analysis of the opinions of modern scientists, accompanied by an empirical analysis of the Dobrinsky agricultural enterprise in the Lipetsk region. The main conclusion of the study is that inventory accounting is one of the most ambitious and dynamically changing areas of accounting, in connection with which the accounting policy of the organization should include all its main features that facilitate the implementation of internal control procedures in accordance with the specifics of the activity economic subject.

Ключевые слова: сельскохозяйственные организации; запасы; учетная политика; внутренний контроль.

Keywords: agricultural organizations; stocks; accounting policy; internal control.

Учетная политика сельскохозяйственной организации выступает ключевым документом, который отражает особенности ведения хозяйства и способы применяемого учетного процесса. Данный документ гарантирует достаточный уровень контроля (который, в соответствии с ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1], должен осуществляться в обязательном порядке во всех организациях, ведущих деятельность на территории РФ) при ведении учета, как бухгалтерского, так и налогового.

Учетная политика сельскохозяйственной организации формируется на основе Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации (ПБУ 1/2008), утвержденного Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н [2]. При формировании учетной политики сельскохозяйственной организации необходимо учитывать тот факт, что каждый ее элемент, в конечном счете, имеет отражение и определенное воздействие на отчетность организации. Статья 1210 «Запасы» находится в непосредственной зависимости от вариантов учета этой категории

активов, прописанных в учетной политики. Данная статья бухгалтерского баланса сельскохозяйственной организации зависит от таких условий, прописанных в учетной политике, как:

- применяемый порядок оценки материально-производственных запасов сельскохозяйственной организации;
- используемый метод списания затрат и формирования себестоимости продукции сельскохозяйственной организации;
- применяемый метод списания товарно-материальных ценностей сельскохозяйственной организации при производстве сельскохозяйственной продукции [3, с. 102].

Анализируя взаимосвязь учетной политики и системы внутреннего контроля по вопросам запасов, был изучен данный аспект в ООО СП «Добринское» Липецкой области. В первую очередь, в процессе первичного анализа было выявлено, что организация разрабатывает и одновременно утверждает (в конце финансового года) учетную политику и положение о внутреннем контроле. Во-вторых, анализ показал, что система внутреннего контроля разрабатывается в рамках учетной политики анализируемого предприятия. В частности, порядок контроля за хозяйственными операциями исследуемого предприятия прописан в пункте 7 раздела II «Организационно-технические положения» Положения по учётной политике в целях бухгалтерского учёта. В данном пункте прописаны организационные меры и методики системы внутреннего контроля (система бухгалтерского учета, контрольная среда, а также отдельные средства контроля), а также процедуры, необходимые для осуществления контроля за учетом и формированием отчётности в организации.

Учёт материально-производственных запасов осуществляется на основе пункта 2 раздела III «Методические положения» Положения по учётной политике в целях бухгалтерского учёта. В данном пункте рассмотрены ключевые аспекты бухгалтерского учета запасов, представлены субсчета, применяемые для данного процесса. Кроме того, указано, что единицей бухгалтерского учёта является номенклатурный номер, а также то, что непосредственной формой контроля запасов является инвентаризация. Порядок и сроки проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств представлены в пункте 5 раздела II «Организационно-технические положения» Положения по учётной политике в целях бухгалтерского учёта. Данный раздел содержит перечень мероприятий, которые используются в процессе инвентаризации, а также случаи, когда эта процедура применяется в обязательном порядке, ее сроки и порядок отражения обнаруженных в ходе инвентаризации расхождений.

Аналогичные положения по проведению инвентаризации прописаны в положении о внутреннем контроле ООО СП «Добринское» Липецкой области, но порядок их проведения раскрыт намного шире и имеет вид алгоритма. Положение о внутреннем контроле анализируемой организации охватывает все контрольные мероприятия на всех участках учета.

Таким образом, можно сказать, что учетная политика является эффективным средством для устранения угроз возникновения несостоятельности, хищений или недобросовестности действий работников. Внутренний контроль в ООО СП «Добринское» охватывает все стороны деятельности организации и осуществляется в двух основных формах: структурно-функциональной – через функциональные связи всеми менеджерами компании в рамках выполнения ими своих функций; прямой форме – через специализированные структурные подразделения. Учетная политика ООО СП «Добринское» позволяет эффективно применять инструменты контроля на практике. К примеру, грамотно реализованное документирование процесса учета движения запасов позволит снизить как случайные, так и умышленные искажения в процессе учета и формирования финансовой отчетности. В рамках действия учетной политики организации руководством разрабатываются специальные регламенты внутреннего контроля. Их четкое выполнение позволяет устранить угрозы ухудшения финансового состояния в дальнейшем.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что между учетной политикой и внутренним контролем существует связь. Учетная политика является элементом, объединяющим все аспекты учетного процесса в общую структуру, способствуя эффективной реализации внутреннего контроля, являясь внутренней базой для формирования положения о внутреннем контроле и прочих корпоративных документах, регламентирующих контрольные процедуры и порядок их проведения. В свою очередь, внутренний контроль отражает экономическую целесообразность отражения фактов деятельности организации при формировании учетной политики и в целом способствует совершенствованию его порядка.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 29.07.2018) // Собрание законодательства РФ. 2011. № 50. Ст. 7344.

2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (ред. от 28.04.2017) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2008. № 44.
3. Пономаренко А.А. Взаимосвязь внутреннего контроля и учетной политики // Молодой ученый. 2014. № 4.2. С. 102-105.

2. ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО, РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ

АВИАПЕРЕВОЗКИ В СИСТЕМЕ ТУРИСТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ

Мамраева Динара Габитовна

*канд. экон. наук, ассоциированный профессор,
доцент кафедры экономики и международного бизнеса
КарГУ имени академика Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда*

AIR TRANSPORTATION IN THE SYSTEM OF TOURIST SERVICES: CURRENT STATE OF THE INDUSTRY

Dinara Mamrayeva

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and International Business
KSU named after academician Y.A. Buketov,
Kazakhstan, Karaganda*

Аннотация. В статье проведен анализ современного состояния гражданской авиации в мире и в Казахстане, показана роль авиаперевозок в системе туристского обслуживания, определены перспективы их развития, а также изучены стратегии ТНК в сфере авиапассажирских перевозок на основе анализа глобальных стратегических авиационных альянсов.

Abstract. In the article the current state of civil aviation in the world and in Kazakhstan was analyzed, the role of air transportation in the system of tourist services was shown, the prospects for their development, and examines the strategies of TNCs in the field of air passenger transportation based on the analysis of global strategic aviation alliances were determined.

Ключевые слова: туризм; авиаперевозки; туристское обслуживание; коммерческая авиация; стратегические альянсы; SkyTeam; StarAlliance; Oneworld.

Keywords: tourism; air transportation; tourist services; commercial aviation; strategic alliances; SkyTeam; StarAlliance; Oneworld.

В настоящее время мировой парк коммерческой авиации составляет более 27 тысяч воздушных судов. Освоено порядка 1400 регулярных авиационных маршрутов. Ежегодный рост пассажиропотока в последние годы составляет 6-7%; не секрет, что воздушный транспорт сегодня играет важнейшую роль в развитии туризма – среднем в год на авиарейсах перевозится около 1,5 млрд. человек.

Анализ показывает, что наибольшая авиамобильность наблюдается в Северной Америке, на ближнем Востоке и Европейском регионе. Далее следует – Россия и Китай. Наименьший уровень авиамобильности отмечается в странах СНГ (без учета России), АТР (без учета Китая), а также Африке.

Традиционно наибольший объем мирового парка воздушных судов сосредоточен в сетевых авиакомпаниях. Вместе с тем низкобюджетные авиаперевозчики в последние годы также развиваются достаточно динамично. Одной из последних тенденций стало взаимопроникновение элементов различных бизнес-моделей авиакомпаний, что привело к усложнению их классификации по группам. Основную группу бизнес-моделей составляют сетевые, за ними следуют – лоукосты (низкобюджетные) и туристические. Замыкают представленную классификацию – региональные.

В 2017 году на регулярных авиарейсах было перевезено рекордное число пассажиров – 4,1 млрд., что представляет собой рост на 7 % по сравнению с 2016 годом. Глобальное количество вылетов достигло приблизительно 37 млн., а объем пассажирских перевозок в мире, выраженный в коммерческих пассажиро-километрах применительно ко всем регулярным рейсам, увеличился на 8 %. Европа по-прежнему остается крупнейшим международным рынком – на ее долю приходится 37 % международных перевозок, а рост составил целых 8 %. На втором месте расположился Азиатско-Тихоокеанский регион с долей в 29 %; рост в нем составил 10 %, это второй показатель среди всех регионов [1].

В настоящее время мировые авиакомпании столкнулись с необходимостью выработать новые стратегии развития и роста, повышения качества обслуживания туристов и расширения присутствия на рынке, чтобы как-то справиться с увеличением конкуренции и спроса.

Авиационный альянс – это партнерское объединение авиакомпаний, позволяющее достичь более высокого уровня международного или национального сотрудничества в коммерческих авиаперевозках [2, с. 244-249].

Формирование стратегий альянсов исходит из особенностей функционирования данной формы интеграции. В основе образования альянсов лежат различные причины: экономия на транзакционных издержках;

получение доступа к новым знаниям или ноу-хау; стремление авиакомпании сохранить собственные ценные ресурсы, которые в данный момент востребованы не полностью.

Наибольшее значение в авиационном сообществе имеют глобальные альянсы, основными из которых являются SkyTeam, StarAlliance, Oneworld. Самым крупным альянсом авиакомпаний является StarAlliance. Доля альянса по объему перевозок составляет свыше четверти от общемирового.

Сеть совместных маршрутов альянса покрывает 912 аэропортов в 160 странах, а число ежедневных рейсов его авиакомпаний достигает 16500. StarAlliance располагает парком из 2477 самолетов и общим штатом более 280 тыс. служащих.

Если изначально перед альянсом ставилась задача повысить объем перевозок за счет совместного использования кодов авиакомпаний-членов, интеграции программ часто летающих пассажиров и совместного использования помещений для отдыха пассажиров, то теперь в качестве приоритетной рассматривается задача интеграции ресурсов альянса, чтобы за счет снижения издержек повысить показатели рентабельности.

В Sky Team, наряду с Air France, главенствует Delta Airlines. В 2006 году в него вошел «Аэрофлот». На долю этого альянса приходится свыше 19 % общемирового объема авиаперевозок.

В альянсе Oneworld основными игроками являются British Airways и American Airlines. Доля альянса по объему перевозок – свыше 15 %.

Таким образом, три глобальных альянса выполняют почти половину всех мировых пассажирских авиаперевозок, а их доля в доходах превышает 57 %. До недавнего времени ни один перевозчик из стран Персидского залива не был представлен ни в одном из глобальных альянсов, и только арабская авиакомпания «Saudi Arabian Airlines» приняла предложение вступить в альянс «SkyTeam». В 2013 году в «Oneworld» официально вступила национальная авиакомпания Катара «Qatar Airways». В мае 2016 года арабская авиакомпания «Etihad Airways» объявила о создании собственного альянса – Etihad Aviation Group. В авиационный союз вошли семь перевозчиков.

Казахстанские авиакомпании в настоящее время не состоят ни в одном международном альянсе. Авиакомпания «Air Astana» является полноправным членом Международной ассоциации воздушного транспорта «IATA» и единственной авиакомпанией в Казахстане, которая сертифицирована Европейским агентством авиационной безопасности «EASA» на выполнение технического обслуживания воздушных судов по требованиям «JAR-145».

В Республике Казахстан действует 53 авиакомпании, имеющие сертификат эксплуатанта, свидетельство на выполнение авиационных

работ и свидетельство авиации общего назначения. Из них коммерческие перевозки осуществляет 21 авиакомпания. Шесть авиакомпаний - региональные.

Сложные макроэкономические условия, проблемы в финансовой инфраструктуре страны, отголоски девальвационных процессов 2015 года наряду со снижением покупательской способности казахстанцев негативно отразились на балансах авиакомпаний. За 2016 год совокупный убыток отечественных авиакомпаний сложился в размере 20 млрд. тенге. Авиакомпании, выполняющие регулярные рейсы, оказались в наиболее затруднительном положении.

По данным Комитета по статистике, совокупный доход казахстанских предприятий от перевозок воздушным транспортом за 2016 год составил 234 млрд. тенге, при этом 98 % дохода было получено от перевозки пассажиров. По сравнению с 2015 годом показатель вырос на 30%. Международные регулярные рейсы из Казахстана выполняются по 96-и маршрутам: двумя казахстанскими и 25-ю иностранными авиакомпаниями, из них в страны СНГ – 54, в страны ЕС – 12, в страны Ближнего Востока – 15, в страны Азии и ЮВА – 15.

За первое полугодие 2017 года по международным и внутренним перевозкам лидирует авиакомпания «Эйр Астана». Так, доля компании в международных перевозках – 88 %, на втором месте расположился Scat – 12 %. В 2016 году этими авиакомпаниями на регулярных международных авиарейсах было перевезено 1,9 млн. пассажиров. Общий парк воздушных судов в 2016 году составил 885 бортов, что на 27 % больше, чем в 2012 году [3, 21-24].

Ежегодно расширяется сеть маршрутов казахстанских авиакомпаний. На сегодняшний день в Казахстан осуществляют регулярные пассажирские полеты авиакомпании дальнего зарубежья, такие как: «KLM», «Lufthansa», «AtlasJet», «Turkish Airlines», Египетские авиалинии, Южно-китайские авиалинии, Австрийские авиалинии, «Air Arabia», «Etihad», а также Чешские авиалинии.

Воздушный транспорт Казахстана сегодня нуждается в дальнейшем качественном обновлении парка воздушных судов, внедрении современных технологий и дооснащении наземной инфраструктуры, улучшении организации работ по обслуживанию пассажиров и самолетов.

Важнейшим аспектом будущего казахстанской авиации также является и то, что наша страна пытается активно включиться в общемировую тенденцию – «зеленую авиацию», так как сегодня вопрос экологической безопасности стоит очень остро и требует приложения усилий от многих стран. Разрабатывая новые концепты, решается, в первую очередь, вопрос экологии, а, во-вторых, реализуются идеи обеспечения большей комфортности будущих пассажиров самолетов.

Список литературы:

1. Обзор рынка авиаперевозок [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://uacrussia.ru/upload/iblock/9f3/9f381b3b71c64fc49e94e91076549c2d.pdf> (Дата обращения: 19.09.2018 г.)
2. Walulik J. At the core of airline foreign investment restrictions: A study of 121 countries // Transport Policy. – 2016. – Т. 49. – С. 234-251.
3. Аналитический обзор Kursiv Research «Гражданская авиация в РК: острые вопросы и сложные ответы». – Астана: изд-во «Kursiv Research», 2016. – 36 с.

3. МАРКЕТИНГ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ МАРКЕТИНГА ВУЗА

Башлак Максим Анатольевич

*аспирант экономического факультета
Гомельского государственного университета
имени Франциска Скорины
Республика Беларусь, г. Гомель*

Казущик Анна Александровна

*доцент, канд. экон. наук, доцент
Гомельского государственного университета
имени Франциска Скорины
Республика Беларусь, г. Гомель*

Введение. Текущий этап развития мировой экономики, именуемый «эрой информации», «экономикой знаний», «информационной экономикой», характеризуется не только и не столько расширяющимися направлениями накопления и переработки информации, сколько новыми формами коммуникации. Возникновение и масштабное распространение электронной торговли, дистанционного образования, СМИ и других социально-технологических институтов, функционирующих в Интернете, в значительной степени видоизменило структуру важнейших секторов мирового и национального хозяйства [1, с. 280-282].

В условиях конкурентного рынка образовательных услуг наиболее выгодные позиции получают учреждения высшего образования, в деятельности которых используются различные механизмы маркетингового подхода, в том числе – постоянное исследование спроса и предложения, формирование сбалансированного портфеля услуг, рациональное ценообразование и ведение эластичной коммуникационной и сбытовой политики [2, с. 67]. Применяя наиболее доступные маркетинговые технологии и процедуры, некоторые учреждения высшего образования пытаются определить образцом вписаться в новые условия хозяйствования, вводя штатные единицы маркетологов, создавая отделы по связям с общественностью, инвестируя в развитие собственного бренда и пр. [3, с. 34]. Однако такое использование маркетинговых инструментов управления и продвижения на рынке образовательных

услуг носит, для большинства отечественных учреждений высшего образования, ограниченный и бессистемный характер.

Основная часть. В условиях информационной экономики сущность хозяйственной деятельности состоит преимущественно в выработке и использовании IT-технологий и собранных данных с тем, чтобы, во-первых, повысить эффективность прочих форм хозяйственной деятельности и, во-вторых, обеспечить формирование как можно большего информационного богатства, т. е. информационных продуктов и услуг. Опыт ведущих стран мира с информационной экономикой свидетельствует о том, что ключевыми характеристиками уровня развития такой экономики являются показатели наукоёмкости внутреннего валового продукта, развития IT-технологий и развития сферы информационных услуг [4, с. 62].

Для современного учреждения высшего образования показателем роста его конкурентоспособности в условиях информационной экономики является не только уровень его инновационного развития и обучения на основе IT-технологий, но и использование эффективных маркетинговых стратегий с учётом возможностей современных IT-технологий с целью привлечения максимально широкой аудитории потенциальных потребителей образовательных услуг [5, с. 34].

Реализация маркетинговой стратегии учреждения высшего образования должна осуществляться в рамках следующих основных направлений:

- анализ рыночной конъюнктуры;
- ценообразование и адаптация цен;
- формирование требуемого качества и ассортимента образовательных услуг;
- исследование потребительских предпочтений;
- продвижение и коммуникационная деятельность (реклама, PR, event-маркетинг и непосредственные контакты с целевой аудиторией);
- совершенствование маркетинговой политики путём оптимизации качества образовательных услуг, их ассортимента и сервиса;
- выявление и решение кадровых проблем по подбору квалифицированного персонала и организации эффективного выполнения им маркетинговых функций) [6, с. 30], [3, с. 34].

У большинства отечественных учреждений высшего образования, равно как и у подавляющей части учреждений высшего образования ближнего зарубежья и, в частности, России, существуют проблемы низкой конкурентоспособности, обусловленные неэффективным позиционированием на внутринациональном и международном рынке образовательных услуг: это низкий уровень известности на рынке, неадекватное

восприятие целевой аудиторией, неэффективный выбор каналов трансляции информации [7, с. 23].

На уровне каждого отдельного отечественного учреждения высшего образования решением проблемы повышения конкурентоспособности может стать ориентация на деятельность ведущих зарубежных учебных заведений, которые уже имеют опыт использования различных инновационных маркетинговых технологий и инструментов, что в немалой степени обусловлено многолетней практикой разработки маркетинговых стратегий, предусматривающих:

- определение ключевых направлений стратегического действия, обеспечивающего повышение конкурентоспособности учреждения высшего образования, и выявление его конкурентных преимуществ;
- выработку ключевых направлений коммуникационной деятельности;
- формирование и улучшение положительного имиджа учреждения высшего образования [7, с. 22].

Иными словами, использование интернет-технологий в образовательном маркетинге возможно в таких направлениях, как медийная и контекстная реклама, директ-email, продвижение в социальных сетях, поддержание интернет-форумов, посвящённых деятельности учреждения высшего образования, взаимовыгодное сотрудничество с другими сайтами [8, с. 109-111]. К этому следует добавить и возможность детального изучения рынка образовательных услуг на основе организации в Интернете (на сайте учреждения высшего образования, либо на специализированных ресурсах) анкетирования и опросов среди представителей целевой аудитории как для определения социально-демографической картины целевой аудитории, так и для выявления наиболее актуальных потребительских предпочтений на рынке образовательных услуг и рынке труда.

Заключение. Таким образом, конкурентоспособность учреждений высшего образования в сфере реализации образовательных услуг не в последнюю очередь связана с тем, насколько всесторонне используется инновационный маркетинг в стратегической и текущей деятельности учебных заведений.

Выбор учреждениями высшего образования маркетинговой стратегии обусловлен, главным образом, такими характеристиками, как: материальная база, располагаемая доля рынка образовательных услуг, длительность пребывания на этом рынке, широта ассортимента образовательных услуг, соотношение «цена-качество», имидж учреждения высшего образования и пр.

Наиболее обоснованной для применения в условиях современного отечественного рынка образовательных услуг является наступательная

стратегия интенсивного роста, предусматривающая расширение доли рынка, диверсификацию услуг, активное использование инновационных технологий.

В условиях информационной экономики интернет-технологии представляют собой важнейший инструмент маркетинговой деятельности учреждений высшего образования, обеспечивая, в рамках реализации маркетинговой стратегии, достижение четырёх целей – информационной, коммуникативной, имиджевой и коммерческой – на основе использования широкого спектра инструментов продвижения и коммуникации с целевой аудиторией.

Список литературы:

1. Бразевич Д.С., Герасимова А.Ю., Заварицкая О.В. Трансформация менеджмента как результат воздействия новых информационных технологий на современное общество и экономику // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 2. С. 278-289.
2. Кулагина О.В., Енина К.И. Формирование маркетинговой концепции рынка образовательных услуг в высших учебных заведениях // Вестник НГИЭИ. 2016. № 1 (56). С. 65-72.
3. Олехова И.П., Лузикова С.Н., Нефедьева В.С. Выявление эффективных маркетинговых стратегий и инструментов в сфере высшего образования (на основе анализа контента интернет-презентации вузов) // *Ekonomiscke trendy*. 2016. № 4. С. 33-38.
4. Баранов А.М. Информационная экономика и сетевые модели её формирования // Друкеровский вестник. 2015. № 2. С. 58-68.
5. Кублин И.М., Санинский С.А. Маркетинговые подходы к организации информационных процессов // Наука и общество. 2015. № 2 (21). С. 31-35.
6. Кучерова В.В. Формирование рынка образовательных услуг в условиях модернизации высшей школы: Дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2015. 208 с.
7. Ямпольская Д.О., Косяков М.А. Проблемы продвижения современных вузов на международные рынки (на примере вузов из программы топ 5-100) // *Успехи современной науки*. 2016. Т. 3. № 11. С. 21-27.
8. Герасименко Н.М., Зайцева В.А. Позиционирование вузов // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. 2017. № 2. С. 101-112.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАТУС И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШТАТНОГО И ВНЕШТАТНОГО КОНСАЛТЕРА В СФЕРЕ УСЛУГ

Безпалова Анна Григорьевна

*доц. кафедры Маркетинга и рекламы, канд. экон. наук,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
РФ, г. Ростов-на-Дону*

PROFESSIONAL STATUS AND EFFICIENCY OF THE STAFF AND FREELANCE CONSULTANT IN THE FIELD OF SERVICES

Anna Bezpalova

*PhD in economics, associate professor,
Rostov state economic University,
Russia, Rostov-on-Don*

Аннотация. Цель статьи – дать обоснование тому, что выбор штатного и внештатного специалиста по консалтингу, должен исходить из маркетинговой ориентированности конкретной компании и основываться на том, насколько работа того или иного консалтера будет эффективна для данной компании. Актуальность темы подтверждается множественными дискуссиями среди специалистов и аналитиков и отсутствием реального анализа профессионального статуса и эффективности деятельности штатного и внештатного консультанта в малом и среднем предпринимательстве.

Abstract. The purpose of the article is to justify the fact that the choice of a full – time and freelance consulting specialist should be based on the marketing orientation of a particular company and be based on the extent to which the work of a consultant will be effective for a given company. The relevance of the topic is confirmed by multiple discussions among specialists and analysts and the lack of real analysis of the professional status and effectiveness of the staff and freelance consultant in small and medium-sized businesses.

Ключевые слова: специалист по консалтингу; сравнительный анализ; сфера услуг; эффективность персонала; профессиональный статус.

Keyword: consulting specialis; comparative analysis; service sector; staff efficiency; professional status.

На современном этапе развития сферы услуг, многие компании, отказываясь от штатного консультанта по решению внутренних и внешних проблем организации, связанных с объективными и субъективными факторами, не могут находить адекватные рынку и сложившейся экономической ситуации правильные решения выхода из критической ситуации, но при этом не используют возможности по обращению к услугам независимых консалтеров.

В контексте сравнительного анализа эффективности деятельности и профессионального статуса штатного или внештатного консультанта необходимо уточнить, что сегодня понимается под профессиональным статусом.

«Профессиональный/должностной статус – это социальный показатель, который фиксирует социальное, экономическое и производственное положение человека в обществе. Таким образом, социальный статус обозначает конкретное место, которое занимает индивид в данной социальной системе» [2].

Профессиональный статус – это социальная адаптация человека в организационной структуре, где помимо возложения на него должностных функций и обязанностей, ему необходимо сосуществовать в конгломерате своих коллег, проявлять общекультурные, профессиональные и общепрофессиональные компетенции при достижении единых целей и задач данной организации.

Статус работника в отдельной сфере деятельности может с годами повышаться, переходить в другие категории и приносить прибыль не только организации, в которой он работает, но и ему лично. Так, например, повышая квалификацию, работник увеличивает свою профессиональную пригодность и, тем самым, удваивает свою ценность как сотрудника не только с социальной, но и экономической точки зрения. Его профессиональный статус начинает приносить ему значительные дивиденды [1].

Аспект сокращения кадров, начиная от маркетологов и заканчивая консультантами, а также игнорирование услуг сторонних консультантов, предопределяет исследование вопроса эффективности работы этих специалистов в непроизводственной сфере.

Сравним профессиональную (компетентностную) эффективность работы штатного и внештатного консультанта в таблице 1.

Таблица 1.

**Сравнение профессиональной эффективности работы штатного
и внештатного консультанта в малом и среднем
предпринимательстве**

Характеристики деятельности	Штатный сотрудник	Независимый консультант
Решение внутрифирменных проблем (конфликтов)	решение более быстрое и направлено на получение результата, а не прямо выраженной материальной выгоды	более затяжной характер решения проблемы и ориентация на получение материальной выгоды
Контроль рыночной ситуацией	отсутствие маркетинговых исследований и получения первичной информации не дают объективного представления о рыночной ситуации. В сфере услуг, чаще всего, анализируется вторичная информация, что не позволяет своевременно реагировать на изменения внешней среды	высокая степень владения информацией о рыночной ситуации, т. к. консалтер имеет представление о рынках, на которых осуществляют деятельность его клиенты и которые отражают профиль работы самой консалтинговой компании
Доступ к информации и управление ею	открытый доступ к информации, но чаще всего и, как правило, – вторичной	более высокая доступность первичной информации, но длительный процесс получения глубокой внутренней информации
Знание внутренней среды	информирование о внутренней среде более высокое при наличии внутренних баз данных, а также МИС	высокое при условии предоставления масштабного массива данных о деятельности клиента и довольно низкое при отсутствии консолидированной работы клиента и внешнего консалтера
Использование современных технологий при разработке конструктивных решений в аспекте деятельности организации	штатный сотрудник не всегда владеет опытом и навыками использования современных технологий маркетинговых исследований, менеджмента, социальных исследований и пр. направлениями маркетинговой деятельности	консалтер, как правило, оперирует новейшими технологиями маркетинга и менеджмента и профессионально их использует, в т. ч. для привлечения и удержания клиентов

Окончание таблицы 1.

Характеристики деятельности	Штатный сотрудник	Независимый консультант
Индивидуализация решения	более высокая, так как штатный сотрудник ориентирован на решение одной проблемы и только в заданный период времени.	возможен вторичный опыт работы над одной и той же проблемой, но для разных клиентов, как следствие, индивидуальность решения – неоднозначна.

Источник: составлена автором.

Автором были протестированы 2 сотрудника разных торговых сетей и 2 специалиста консалтинговых компаний в г. Ростове-на-Дону. Сфера исследования – розничная торговля. Ими были составлены планы, позволяющие изучить проблему, расставить приоритеты в ее разрешении и нахождении путей решения.

План работы 1-го сотрудника торговой сети:

- 1) собрать всех на планерку, выяснить недовольства, зафиксировать их;
- 2) разобрать каждое недовольство с объективной и субъективной точек зрения (т. е. выявить причины возникновения недовольства);
- 3) разработать корпоративную программу поощрений, вознаграждений сотрудников.
- 4) представить расчет корпоративной программы руководству и отчет о проделанной работе.

План работы 2-го сотрудника торговой сети:

- 1) разработать анкеты, раздать сотрудникам и/или разместить на странице сети в социальных сетях для заполнения;
- 2) проанализировать полученные ответы, выделить ключевые проблемы по большинству голосов (упоминаний);
- 3) разработать предложения по разрешению проблем (конфликтов), адекватные сложившейся ситуации в торговой сети и без морального и материального ущерба для работников;
- 4) отчитаться перед руководством.

Примерные планы работы внештатного консультанта (консалтера).

Первый вариант:

- 1) рассчитать текучесть кадров, исходя из среднесписочного состава работников в заданный период;
- 2) проанализировать информацию сети об увольнениях, выявить частоту увольнений, в том числе причины увольнений;

3) проанализировать информацию о недовольствах работников и возражений;

4) разработать решения по нивелированию причин увольнения;

5) рассчитать затраты и эффективность.

Второй вариант:

1) провести мониторинг рынка сетевого ритейла в городе и выяснить основные причины увольнений, причины недовольства со стороны сотрудников;

2) изучить применяемые методы мотивации сотрудников, поощрений, вознаграждений и пр.;

3) проанализировать внутреннюю информацию торговой сети;

4) собрать и проанализировать первичную информацию, опросить работников, может быть покупателей и руководство;

5) составить отчет о полученных результатах;

6) разработать карту недовольства и карту мотиваций сотрудников организации сравнить их;

7) рассчитать затраты и эффективность;

8) представить окончательный отчет о проделанной работе.

И в том, и в другом варианте есть профессиональный подход. Кроме того, каждый из планов имеет право на существование – это своего рода личностный подход консультантов. Но, если внутренние специалисты выстраивают свое поведение в векторе – «угодить начальству», то внештатный консультант, прежде всего, ориентирован на действительное разрешение проблемы. Именно это решение проблемы – более глубокое и аналитически выстроенное, т. е. консалтер использует больше информации для того, чтобы найти оптимальное и эффективное решение проблемы. И несмотря на то, что для отдельно взятой торговой сети каждый вариант должен укладываться в конкретные временные рамки, по сути, внешний консалтер, возможно, действует более масштабно и затянuto, но – это не так. Внешний консультант должен изначально и за более короткий срок изучить и проанализировать большой массив информации как внутренней, так и внешней, но при этом время, затраченное на решение проблемы, может оказаться даже меньшим, чем у штатного сотрудника.

Таким образом, как штатный, так и внештатный консультант имеют вполне обоснованные преимущества и приносят определенную эффективность в деятельность своей организации. Но автор считает, что внештатный консультант более компетентен и опытен в различных сферах деятельности, что позволяет ему масштабно анализировать ситуацию и находить адекватное рыночной ситуации решение. При этом консалтер ориентирован не только на достижение материальных выгод, но и поддержание собственной профессиональной репутации

и статуса своей организации. Не уменьшая роли и значимости штатного консультанта, мы также утверждаем, что в локальной сфере услуг более уместно и экономически выгодно не содержать собственного специалиста в штате, а при необходимости обращаться к услугам независимого консультанта.

Список литературы:

1. Борнякова И. Привлечение сотрудников со стороны. URL: / <http://hr-portal.ru/article/privlechenie-sotrudnikov-so-storony> (Дата обращения: 03.09.2018).
2. Давыдов С.А. Социальные статусы и роли. Роль статусно-ролевой структуры общества URL: / http://www.srines.com/book_1460_chapter_30_3_Soialnyestatusy_i_rol_i_Rol_statusno-rolevoj_struktury_obshestva.html. (Дата обращения: 23.08.2018).

4. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА МАКРОУРОВНЕ

Харченко Ольга Николаевна

*канд. экон. наук, профессор,
Сибирский федеральный университет,
РФ, г. Красноярск*

ANALYSIS OF APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL AT THE REGION

Olga Kharchenko

*candidate of economic Sciences, Professor,
Siberian Federal University,
Russia, Krasnoyarsk*

Аннотация. Человеческий капитал традиционно рассматривался как один из количественных факторов производства, наряду с неодушевленными формами физического капитала. Однако, развитие процессов, связанных с переходом к высокотехнологичным производствам, которые неотделимы от когнитивных и творческих способностей человека, вновь поставило развитие индивида, его способность к труду в центр проблемы экономического роста. Автором предложен количественный метод измерения человеческого капитала на макроуровне как ключевой индикатор оценки конкурентоспособности региона.

Abstract. Human capital has traditionally been seen as a quantitative factor of production, along with inanimate forms of physical capital. However, the development of processes associated with the transition to high-tech industries, which are inseparable from the cognitive and creative abilities of man, again put the development of the individual, his ability to work at the center of the problem of economic growth. The author proposes a quantitative method of measuring human capital as a key indicator of assessing the competitiveness of the region.

Ключевые слова: человеческий капитал; региональная экономика; физический капитал; стадии жизненного цикла человека.

Keywords: human capital; regional economy; physical capital; stages of human life cycle.

Неоднозначная трактовка понятия «человеческий капитал» предопределяет многообразие подходов к его измерению и оценке. Несмотря на широкий спектр предлагаемых решений столь актуальной проблемы, все основные методы измерения человеческого капитала имеют ряд ограничений, из-за которых его оценки могут быть как завышены, так и занижены. Отсутствие не только общепринятой методики измерения эффективности инвестирования в человеческий капитал, но и единого теоретико-методологического подхода не останавливает исследователей уже долгие годы. Научное сообщество понимает, что в эпоху «экономики знаний» необходимость определения такой эффективности очевидна.

В работе И.В. Соболевой «Парадоксы измерения человеческого капитала» [6] представлена типологизация базовых подходов в заявленной сфере. Проведем краткий обзор основных из них.

1. Измерение человеческого капитала с использованием натуральных индикаторов (представительные оценки)

Данный подход наиболее популярный в современном мире (большая часть работ за последние годы основана именно на нем) в области измерения человеческого капитала региона. Наиболее часто используются показатели, которые характеризуют уровень образования населения, в частности, показатель накопленных лет обучения. Однако среднее значение данного показателя по региону не носит достоверный характер, поскольку приравнивание одного кандидата наук к двум бакалаврам делает невозможным формирование выводов о квалификационном профиле изучаемого населения.

Оппоненты при этом утверждают, что необходимо учитывать многоплановость категории человеческого капитала, где каждый показатель нуждается в распределении по сферам его воспроизводства или по областям, характеризующим его использование (в части получения доходов).

Ярким примером подобных исследований является работа И.А. Гурбан и А.Л. Мызиной [1], в которой авторы поставили задачу дифференцировать регионы России по состоянию человеческого капитала. В процессе моделирования использовалось 45 индикаторов, которые были сгруппированы в пять модулей: демографический, образовательный, трудовой, научно-исследовательский и социокультурный.

В рамках каждого модуля частные индикаторы первого уровня были объединены в 2-4 синтетических индикатора второго уровня.

Кроме того, важным методическим аспектом оценки человеческого капитала является учет постоянного, а не наличного населения региона. В то же время очевидно, что без учета трудовой миграции оценка человеческого капитала носит необъективный и неправомерный характер.

2. Измерение человеческого капитала на основе оценки прошлых усилий.

Важнейшей основой современных исследований являются результаты работы Дж. Кендрика [3], который в своей методике усовершенствовал подход основателя теории человеческого капитала Т. Шульца путем включения в свою модель неформального обучения, которое исчисляются на основе данных о среднедушевых вложениях в культурно-просветительную деятельность, искусство. Он предложил проводить измерение методом перманентной инвентаризации затрат текущих расходов на всю систему образования в год, отнесенных к среднегодовой численности населения определенного возраста. Кроме этого, автором были учтены затраты семейного воспитания, исходя из упущенных заработков (альтернативной выгоды) женщин, занимающихся воспитанием детей. Данный метод явился фундаментом для значительного количества работ, однако, и он не лишен недостатков. Это отмечает И.В. Соболева: «Так как процедур эмпирической проверки вклада тех или иных затрат в увеличение производительных способностей человека пока что нет и вряд ли они появятся в обозримом будущем, исследователи классифицируют потребительские и социальные расходы на потребление и на инвестиции в соответствии со своими собственными предпочтениями» [6].

К.Н. Чигорьев предложил оригинальную методику оценки человеческого капитала на предприятии [7], позволяющей оценить его количественно с точки зрения произведенных затрат с учетом эффективности их отдачи. Человеческий капитал, по его мнению, представляется как сумма трех компонентов с учетом поправочных коэффициентов (отдача от инвестиций в интеллектуальный капитал выше, чем от инвестиций в «капитал здоровья»), то есть затрат на оплату труда, обучение сотрудников и оплату медицинского обслуживания персонала.

Недостатком метода К.Н. Чигорьева является отсутствие инфляционной составляющей. Преимуществом признается в отличие от большинства других методов его относительная простота расчета и учет не только образовательной составляющей, но и фонда оплаты труда и «капитала здоровья» [7].

3. Измерение запаса человеческого капитала на основе оценки отдачи.

Различают частные и социальные (общественные) нормы отдачи. Первые измеряют эффективность вложений с точки зрения отдельных инвесторов, вторые – с точки зрения всего общества.

Существует два основных подхода к расчету норм отдачи. Первый подход учитывает «премию на образование» (дифференциацию доходов в зависимости от уровня образования), и издержки, связанные с получением образования, а также упущенные возможности (выгоду) во время получения образования.

В рамках второго подхода рассматривается «производственная функция заработков», которая описывает зависимость заработков человека от уровня его образования, трудового стажа, продолжительности отработанного времени и других факторов.

По мнению А.В. Корицкого [2] данный метод обладает следующими недостатками: несопоставимый вид оценки величин человеческого и физического капиталов; полученные результаты не аддитивны и не могут быть использованы для расчетов на региональном и национальном уровне.

4. Подход Джоргенсона-Фраумени

Несмотря на наличие различных подходов к измерению человеческого капитала на макроуровне, метод Д. Джоргенсона и Б. Фраумени, имеет значительные преимущества, поскольку в его основе лежит следующее важное предположение: накопление человеческого капитала способно повышать производительность индивидов не только тогда, когда они занимаются рыночными, но и тогда, когда они занимаются нерыночными видами деятельности. При этом «нерыночную» компенсацию можно определить как произведение ставки заработной платы (после вычета налогов) и количества человеко-часов, посвящаемых индивидами нерыночным видам деятельности (исключая время учебы).

Кроме того, методика Джоргенсона-Фраумени [2] значительно упрощает процедуру расчета приведенной величины пожизненных заработков: для любого индивида в возрасте X лет она будет равна сумме его текущей заработной платы и приведенной величины его ожидаемых пожизненных заработков в возрасте $X + 1$ лет с учетом вероятности дожития до этого возраста. При этом в рамках макрооценок выделяется пять разных стадий жизненного цикла человека в зависимости от его возраста:

1 стадия: 0–4 года, когда человек не учится и не работает;

2 стадия: 5–13 лет, когда человек может учиться, но не может работать;

3 стадия: 14–34 лет, когда человек может и учиться, и работать;

4 стадия: 35–74 лет, когда человек может только работать;

5 стадия: 75 лет и старше, когда человек снова не учится и не работает и трудовая карьера индивида прекращается.

В России прорывную работу, обеспечившую возможность межстрановых сопоставлений проделал Р.И. Капелюшников, адаптировав вышеописанную методологию к возможностям российского статистического наблюдения [2].

Так как развитие «фабрики мысли», и в целом, человеческого капитала страны – это ключевая тема Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., то состояние человеческого капитала в нашем субъекте Российской Федерации, в Красноярском крае – это важнейшая компонента, позволяющая оценить возможности и риски в развитии региона.

В табл. 1 приведем выполненные по методике Джоргенсона – Фраумени оценки человеческого капитала Красноярского края в стоимостном выражении. В расчетах использовались следующие предпосылки: норма дисконтирования принималась равной 4,58 %; годовой темп прироста реальной заработной платы определен в размере 5,2 % (использована оценка из Долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г., подготовленного Министерством экономического развития РФ).

Показатели человеческого капитала в сопоставлении с некоторыми макроэкономическими характеристиками экономики Красноярского края представлены в табл. 1.

Таблица 1.

**Показатели человеческого капитала в сопоставлении
с некоторыми макроэкономическими характеристиками
экономики Красноярского края, 2012 г. и 2017 г.**

Показатели	2012 г.	2017 г.
Объем человеческого капитала, млн руб.	31 306 084	30 028 066
Среднедушевой уровень человеческого капитала, тыс. руб.	1 517,75	1 578,58
ВРП, млн руб. (2017 г. – оценка)	1 183 228	1 423 247,4
ВРП в расчете на душу населения, тыс. руб. (2017 г. – оценка)	415,68	497,85
ВРП в расчете на одного занятого, тыс. руб.	581,90	710,93
Отношение объема человеческого капитала к ВРП, раз	26	21

Окончание таблицы 1.

Показатели	2012 г.	2017 г.
Отношение уровня человеческого капитала к душевому ВРП, раз	75	60
Отношение уровня человеческого капитала к ВВП на одного занятого, раз	54	42
Объем физического капитала, млн руб.	2 070 838	2 537 118
Отношение объема человеческого капитала к объему физического капитала, раз	15,12	11,84

На протяжении исследуемого периода в Красноярском крае объем человеческого капитала кратно превышал объем валового регионального продукта: в 2012 г. это превышение достигало 26, а в 2017 г. – 21 раз. Соотношение между альтернативными видами капитала – человеческим и физическим – также складывалось в пользу первого. В 2012 г. его объем превосходил объем физического капитала в 15,12 раз, в 2017 г. – в 11,84 раза. Стоит отметить, что для экономик современного типа подобные макроэкономические пропорции можно считать вполне объяснимыми. В то же время, существенный объем человеческого капитала, его превосходство над физическим капиталом говорит о значительном потенциале территории, способности Красноярского края развиваться не только как ресурсный регион, но и встать на высокотехнологичный путь развития.

Но разрыв между физическим и человеческим капиталами, а также продуктивностью человеческого капитала, выраженной в ВРП, сокращается как в абсолютных показателях, так и в расчете на душу населения. Так, в 2012 г. ВРП в расчете на душу населения «отставал» от аналогичного показателя для человеческого капитала почти в 75 раз, а к 2017 г. разрыв между ними составил 60 позиций. Таким образом, за исследуемый период экономика Красноярского края, как и экономика страны в целом несколько снизила свой потенциал.

Список литературы:

1. Гурбан И.А. Системная диагностика человеческого капитала регионов России: методологический подход и результаты оценки. Экономика региона. – 2012. №4. С. 32-39.
2. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 76 с.
3. Кендрик Д. Совокупный капитал США и его формирование. – М.: «Прогресс», 1978. – 275 с.

4. Лытнева Н.А., Парушина Н.В. Развитие методического инструментария в управлении оценкой эффективности персонала. Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. № 2 (32). С. 101-104.
5. Овчинникова О.А., Парушина Н.В. Трансформация отчетности для отражения интеллектуального капитала. Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. № 4 (126). С. 77-78.
6. Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала: Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – 50 с.
7. Чигоряев К.Н., Скопинцева Н.А., Ульященко В.В. Оценка стоимости человеческого капитала на основе произведённых затрат. Известия ТПУ. – Томск, 2008. № 6 (313).

5. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ С ПОМОЩЬЮ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

Атаева Лаура Бийсултановна

*канд. экон. наук, доцент
Северо-Кавказская Государственная
Гуманитарно-Технологическая Академия,
РФ, г. Черкесск*

STRENGTHENING THE FINANCIAL STABILITY OF THE COMPANY BY BALANCING THE STRUCTURE OF ASSETS AND LIABILITIES THROUGH THE OPERATIONAL MECHANISM OF FINANCIAL STABILIZATION

Laura Ataeva

*candidate of economic Sciences, associate Professor
North-Caucasian State Humanitarian- Technological Academy,
Russia, Cherkessk*

Аннотация. В статье рассмотрена проблема, посвященная укреплению финансовой устойчивости организации путем сбалансированности структуры активов и пассивов с помощью оперативного механизма финансовой стабилизации. Дано понятие финансовой устойчивости. Изучены этапы финансовой стабилизации. Определены условия поддержания финансовой устойчивости предприятия.

Abstract. The article deals with the problem of strengthening the financial stability of the organization by balancing the structure of assets and liabilities through the operational mechanism of financial stabilization. The concept of financial stability is given. The stages of financial stabilization are studied. Conditions of maintenance of financial stability of the enterprise are defined.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; финансовая стабилизация; антикризисное управление; механизмы финансовой стабилизации.

Keywords: financial stability; financial stabilization; crisis management; financial stabilization mechanisms.

Современный финансово-экономический кризис показал, что многие российские предприятия реального сектора экономики из-за санкций со стороны США и стран Западной Европы оказались в ситуации финансовой нестабильности, снижения уровня доходности и повышения финансовых рисков их деятельности.

Целью научной работы является изучение сбалансированности структуры активов и пассивов с помощью оперативного механизма финансовой стабилизации с целью укрепления финансовой устойчивости предприятия.

Финансовое состояние предприятий и его устойчивость в значительной мере зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и активов предприятия, прежде всего — от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов предприятия, сбалансированность которых достигается путем использования механизмов финансовой стабилизации.

Успешное применение этих механизмов позволяет не только снять финансовое напряжение угрозы банкротства, но и в значительной мере извлечь предприятие от зависимости использования заемного капитала, ускорить темпы его экономического развития.

Поэтому сбалансированность структуры активов и пассивов с помощью оперативного механизма финансовой стабилизации с целью укрепления финансовой устойчивости предприятия становится задачей особенно актуальной в теоретическом и прагматическом аспектах реального времени.

Для того, чтобы оценить финансовую устойчивость организации, нужно представить критерий, включающий в себя информацию об активах, финансовых ресурсах и капитале.

Особое значение приобретает рассмотрение сбалансированности активов и пассивов организации [3, с. 16].

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости позволяет регулировать уровень финансовой устойчивости организации, принимая меры по улучшению структуры активов и пассивов.

Важным аспектом в укреплении финансовой устойчивости предприятия является использование механизмов финансовой стабилизации — система методов стабилизации финансового состояния предприятия, используемых им при угрозе банкротства, с целью выхода из кризиса без внешней помощи [4, с. 132].

По мнению И.А. Бланка [1] в книге «Антикризисное финансовое управление предприятием» для сбалансированности денежной структуры источников финансовых активов и краткосрочных финансовых обязательств и снижения необоснованного размера материальных и товарных запасов, предприятия применяют оперативный механизм финансовой стабилизации.

Данный механизм направлен на уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств в краткосрочном периоде, а также на увеличение суммы денежных активов, обеспечивающих погашение этих обязательств.

Основным индикатором оперативного механизма финансовой стабилизации служит коэффициент чистой текущей платежеспособности:

Условия обеспечения и поддержания финансовой устойчивости предприятия сводятся к следующему:

- собственный капитал должен быть больше или равен капиталу заемному (аналогично для приростов);
- собственный капитал больше или равен нефинансовым активам (аналогично для приростов);
- прирост оборотных активов больше прироста активов внеоборотных;
- прирост финансовых оборотных активов больше нуля;
- соотношение запасов: дебиторов: инвестиций и денежных средств в текущих активах должно стремиться к равным долям;
- структура покрытия должна быть сбалансирована по группам активов и пассивов одинаковой степени срочности;
- оптимизации структуры капитала (соотношение заемных и собственных средств предприятия является одним из критериев его финансовой устойчивости);
- повышения платежеспособности и ликвидности [2, с. 24-28].

Под платежеспособностью предприятия понимается способность субъекта хозяйствования во время рассчитываться по своим обязательствам и с уплатой соответствующей процентной ставки.

Под ликвидностью предприятия понимается способность его активов в наиболее кратчайшие сроки преобразовываться в денежные средства. У предприятия могут быть как наиболее ликвидные активы, так и наименее ликвидные активы.

Таким образом укрепление финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий и отсутствию у них средств для развития производства, а избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами.

Так же финансовая устойчивость предприятия будет способствовать к привлечению инвесторов, так как они ориентируют свои ресурсы на более устойчивое с финансовой точки зрения предприятие.

То есть финансовая устойчивость является хорошим гарантом рентабельности предприятия.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – Эльга; Ника - Центр, 2006. – 672 с. (Серия «Библиотека финансового менеджера». Выпуск 10).
2. Беспалов М.В. Комплексный анализ финансовой устойчивости компании: коэффициентный, экспертный, факторный и индикативный // Финансовый вестник. – 2011. №5. – с. 24-28.
3. Водопьянова Алёна Николаевна, Проблемы финансовой стабилизации российских предприятий в условиях западных санкций // Science Time. – 2015. – № 4 (16).
4. Дорноступ Игорь Павлович, Кузьмин Дмитрий Вячеславович, Остаповский Михаил Сергеевич, Антикризисные механизмы финансовой стабилизации организации // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13 (132).

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Атаева Лаура Бийсултановна

*канд. экон. наук, доцент
Северо-Кавказская Государственная
Гуманитарно-Технологическая Академия,
РФ, г. Черкесск*

FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE IN THE IMPLEMENTATION OF THE INVESTMENT PROJECT

Laura Ataeva

*candidate of economic Sciences, associate Professor
North-Caucasian State Humanitarian- Technological Academy,
Russia, Cherkessk*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы финансовой устойчивости предприятия при реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Авторами рассмотрены финансовые коэффициенты, с помощью которых можно получить точную и полную характеристику финансовой устойчивости инвестиционного проекта.

Abstract. The article deals with the financial stability of the enterprise in the implementation of long-term investment projects. The authors consider the financial ratios by which you can get an accurate and complete description of the financial stability of the investment project.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; инвестиционный проект; финансовые коэффициенты; риски.

Keywords: financial stability; investment project; financial ratios; risks.

В современном мире, когда конкуренция на мировом рынке очень жестока и высока, компании вынуждены соответствовать постоянно растущим требованиям. Рост компании должен быть непрерывным, только в этом случае есть возможность вызывать интерес у потенциальных акционеров и привлекать к сотрудничеству инвесторов. Основное направление в бизнесе компании рано или поздно становится «тихой гаванью» и необходимо начать разрабатывать новое направление деятельности фирмы и стратегию ее развития. Однако, это влечет за собой множество рисков, что ставит руководство компании в затруднительное положение. Только небольшому проценту компаний удастся рискнуть и достигнуть роста показателей и, как итог, роста прибыли, что положительным образом отражается на доходе акционеров и все это за короткий срок. Требования современного мира к тому же очень жестоки. Зачастую добившись устойчивого финансового положения, предприятие должно не просто расти, но темпы роста должны постоянно увеличиваться. Добиться этого можно путем повышения эффективности производства, внедрения инноваций, повышения качества организации, которое влечет за собой укрепление его финансового положения [1].

Важное значение приобретает такой показатель, как финансовая устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия зависит от многих факторов, которые на нее влияют, начиная от внешней экономической среды, в рамках которой предприятие осуществляет свою деятельность, от результатов его функционирования, его своевременного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов, от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы [4].

Для того, чтобы фирма все время увеличивала темпы производства ей необходимо генерировать и внедрять новые идеи, которые позволили бы не только повысить качество ее продукции, а также обойти других конкурентов и, как итог, удержать важные сегменты рынка, избежав банкротства. Благодаря успешному осуществлению внедрения новаций, компания повышает свой уровень ценности и привлекательности для потенциальных инвесторов – главный побудительный мотив предпринимательской деятельности [4].

Однако, сложность всего этого процесса заключается в выявлении приоритетных направлений развития, важно отобрать нововведения, которые смогли бы обеспечить максимальный результат от их использования, необходимо определить нужное количество инвестиций и выявить определенные источники финансирования [4].

Каждое предприятие развивается посредством осуществления инвестиционной деятельности. Решения, которые принимаются при создании инвестиционного проекта, могут быть трудными по разным причинам, таким как: определение вида инвестиций, стоимость инвестиционного проекта, конкурентная борьба среди проектов, недостаток финансирования для инвестирования, риск при принятии каждого решения. Из этого можно сделать выводы о необходимости формирования благоприятных условий для инвестирования в проект. Создание самого проекта является очень важной задачей для роста объема капитальных вложений, а следовательно, актуальность темы определения влияния реализации инвестиционного проекта на финансовую устойчивость предприятия неоспорима [1].

Для принятия верных инвестиционных решений необходимо грамотно оперировать и применять формализованные и неформализованные методы. Сочетание и применение методов в нужных пропорциях необходимо доверить грамотному специалисту, который в точности осведомлен о положении дел на предприятии и обладает достаточной квалификацией для принятия ответственных решений. Благодаря отечественному и зарубежному опыту, нам известны множество формализованных методов, внедрение которых может служить примером для принятия основных решений по инвестиционной политике предприятия [1].

С помощью определения достаточно небольшого количества финансовых коэффициентов, можно получить точную и полную характеристику финансовой устойчивости инвестиционного проекта. Предотвратить негативную реакцию всех сфер деятельности предприятия и при этом повысить его финансовую устойчивость можно с помощью реализации мероприятий, включающих в себя следующие

действия: улучшение структуры источников финансирования, оптимизация величины производственных запасов, незавершенного производства, запасов готовой продукции, уменьшение дебиторской задолженности, правильное сбалансирование кредиторской и дебиторской задолженности с целью покрытия недостатка оборотных средств. Необходимо наличие финансовых резервов, которые будут некой подушкой безопасности, позволяющей временно ослаблять финансовую напряженность, привлечение дополнительных кредитов на временное пополнение оборотных средств, увеличение прибыльности деятельности (снижение затрат), ускорение оборачиваемости средств. Для осуществления данных мероприятий, будет необходимым скорректировать исходную информацию, которая очень важна для расчета эффективности инвестиционного проекта, все это повлияет в свою очередь на изменение не только финансовой надежности проекта, но и на основные показатели экономической эффективности [2]. Вся собранная информация, ее достоверность является очень важным элементом, потому что на нее опираются при оценке финансовой устойчивости и оценке экономической эффективности инвестиций. Расчеты ведутся по тем же интервалам планирования, что и для экономической эффективности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующий вывод: принимать управленческое решение о внедрении, реализации инвестиционного проекта, необходимо только после полной проверки и корректировки полученной информации, для чего необходимо отобрать ряд важных показателей, которые отразят полную информацию с учетом требования инвесторов к уровню каждого из них. Правильная корректировка и выполнение последовательного анализа показателей эффективности представляет собой сложную задачу. Необходимо определить сложные логические связи системы потоков и показателей, ведь именно они определяют последовательность анализа и корректировки показателей эффективности – от показателей финансовой устойчивости к потокам денежных средств в балансе и финансово-инвестиционном бюджете и, в конечном счете, к показателям экономической эффективности. В современных рыночных условиях, при жесткой конкуренции и вечно растущих требованиях всех лиц, начиная от разработчика, заказчика, инвестора, заканчивая самым важным лицом – потребителем, необходимо очень грамотно понимать стоит ли вводить в реализацию проект, стоит ли он тех усилий, денег, времени и ресурсов, так как многие начавшиеся проекты в конечном итоге так и не были закончены, что создает много проблем во всех сферах деятельности. Именно поэтому тема, рассмотренная нами в данной статье, столь актуальна на сегодняшний день, особенно в свете непростой экономической ситуации в России [3].

Список литературы:

1. Бородина Н.М. Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса. Альманах современной науки и образования, Тамбов, Грамота, 2009. № 12 (31): в 2-х ч. Ч. I.
2. Миннутдинова Г.Н. Как оценить финансовую устойчивость предприятия? Нормативы финансовой устойчивости. Сборник статей международной научно-практической конференции «Научная дискуссия современной молодежи: Экономика и право», Пенза, 28 сентября 2016 года.
3. Сухина Н.Ю., Лешова Ю.В., Примакова В.О. Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса. Сборник статей международной научно-практической конференции «Научные исследования и разработки в эпоху глобализации», Пермь, 25 ноября 2016 года.
4. Щецова Н.К., Егошина М.Н. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса. Вестник Чувашского университета, 2014, № 1.

6. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

МЕТОДОЛОГИЯ ГАРМОНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бармашов Константин Сергеевич

*канд. экон. наук, декан факультета бизнеса «Капитаны»,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

METHODOLOGY OF HARMONIZATION OF INDUSTRIAL AND TRADE POLICY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Konstantin Barmashov

*PhD Econ., dean of faculty of business "Captains",
Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

Аннотация. В экономических публикациях в слабой степени исследованы вопросы оценки гармонизации промышленной и торговой политики предприятий. Поэтому в статье рассмотрены методологические вопросы гармонизации промышленной и торговой политики предприятия, показывающие, что несоответствие производства и ритмичности поставок запросам потребителя стимулирует повышенный покупательский спрос и сверхнормативное накопление продукции, способствует излишнему использованию производственных мощностей.

Abstract. In economic publications questions of assessment of harmonization of industrial and trade policy of the enterprises are investigated in weak degree. Therefore in article the methodological questions of harmonization of industrial and trade policy of the enterprise are considered showing that the discrepancy of production and rhythm of deliveries to inquiries of the consumer stimulates the increased consumer demand and excess accumulation of production promotes excessive use of production capacities.

Ключевые слова: предприятие; промышленная политика; торговая политика; гармонизация, методология

Keywords: enterprise; industrial policy; trade policy; harmonization; methodology

Понятие гармонии не так часто используется в экономических исследованиях. В «Толковом словаре» В. Даля гармония рассматривается как созвучие, соответствие, равновесие, соразмерность, равнозвучие, равномерность, взаимность соотношений, согласность, согласие, благостройность, стройность; соразмерные отношения частей целого; правильные отношения современных или одновременных звуков, аккорды; наука о возможных созвучиях [2]. Однако в публикациях в слабой степени исследованы вопросы оценки гармонизации промышленной и торговой политики предприятий. Этой проблеме посвящена предлагаемая статья, в которой рассмотрены методологические вопросы определения понятия гармонизации в экономике и гармонизации промышленной и торговой политики предприятия.

В современной науке в начале XXI века в России и за рубежом закон пропорционального и планомерного развития экономики был трансформирован в закон пропорциональности и композиции (закон гармонии) при одновременных больших потерях для развития самой теории гармонии. При этом в теории гармонии появилась точка бифуркации, а именно из «гармонии по отношению к устройствам» была сформирована концепция обеспечения гармоничного производства; а из «гармонии осуществления действий», «духовной гармонии» была сформирована концепция по осуществлению гармонизации социальных и экономических отношений [3].

Сегодня большое число работ посвящены исследованию «эффективности», «результативности», «качества» мероприятий промышленной и торговой политики предприятия. «Гармонизация» упоминается редко в ведущих изданиях, но часто, как следствие обеспечения эффективности производственной и торговой деятельности. На наш взгляд, гармонизация промышленной и торговой политики промышленного предприятия в самом общем случае - процесс согласования целей, принципов, методов, критериев и показателей производственных, сбытовых и обеспечивающих их бизнес-процессов на всех этапах жизненного цикла политики, который за счет обеспечения экономической безопасности на этих этапах приводит к снижению экономического ущерба от производственной, сбытовой и иной деятельности предприятия и способствует оптимизации его экономического поведения. Это определение позволяет нам сформулировать методологические положения гармонизации промышленной и торговой политики промышленного предприятия,

которые основываются на понятии полного жизненного цикла промышленной и торговой политики предприятия.

Рассматривая полный жизненный цикл промышленной и торговой политики промышленного предприятия, важно понимать основные закономерности, которые объясняют прошлую специфику осуществления мероприятий производственной и торговой деятельности, возникновения рассогласований в реализации данных мероприятий, а также позволяют прогнозировать развитие производственных и торговых процессов в будущем с учетом тех изменений, которые происходят в современном обществе массового потребления.

И.Адизесом выявлено главное отличие развития политики от биологического развития: в рамках расцвета своей производственной и торговой деятельности предприятие может быть долгое время при обеспечении разумного и рационального тактического и стратегического управления. Кроме этого, в рамках реализации своей политики предприятие может восстановить свой потенциал и продолжить рост, даже при условии пересмотра приоритетов политики, стадия ее жизненного цикла может снова находиться в состоянии расцвета посредством внедрения принципиально новых товаров, стиля руководства, смены рыночных ориентиров, изменения характера ценностного предложения для потребителей, своевременного понимания изменений в потребительских установках [1].

Таким образом, выбор стадий жизненного цикла для политики позволяет прогнозировать все возможные изменения, которые ожидаются на предприятии, чья политика находится на любых из выявленных этапах своего развития. Зная, в рамках какого этапа жизненного цикла сейчас находится политика, руководитель предприятия может намного более уверенно и точно оценить правильность выбранных направлений производственной и торговой деятельности. С учетом вышеуказанного нами предлагаются шесть основных этапов полного жизненного цикла промышленной и торговой политики предприятия, а именно:

- этап диагностики, в рамках которого исследуются современное состояние и текущие, перспективные проблемы в ведении производственной и торговой деятельности на предприятии, что при одновременной диагностике внешней экономической среды (состояние рынков, действия конкурентов, предпочтения целевых аудиторий) позволяет наметить перспективные направления, цели, задачи, принципы и методы организации производственной и торговой деятельности на предприятии;
- этап формирования, в рамках которого формируются основные блоки мероприятий политики, устанавливаются сроки, ответственные

и необходимые ресурсы. Кроме этого, здесь обозначается механизм управления реализацией политики на предприятии;

- этап реализации, в рамках которого происходит осуществление мероприятий политики по критерию максимально возможного удовлетворения разумных потребностей целевых аудиторий и получения максимально возможной прибыли от ведения производственной и торговой деятельности;

- этап регулирования, в рамках которого принимаются сигналы из внешней и внутренней среды деятельности предприятия и понимается характер необходимых изменений в производственных и торговых процессах, для согласования их и обеспечения рационального ресурсообмена на предприятии;

- этап гармонизации, в рамках которого осуществляется согласование и балансирование производственных и торговых процессов на предприятии по критерию рациональности ресурсообмена и эффективной реализации поставленных стратегических целей;

- этап развития промышленной и торговой политики, направленный на осуществление корректировки приоритетов в реализации политики, на обеспечение адекватной характеристикам внешней и внутренней среды деятельности трансформации и гармонизации производственных и торговых процессов на предприятии.

Общие методологические положения по гармонизации промышленной и торговой политики предприятия:

- целенаправленное проведение изучения рынков, выступает как решающее условие при определении структуры рисков рассогласования производственных и торговых процессов, а также несоответствия ритмичности поставок запросам конечных потребителей;

- постоянный сбор актуальной информации о рынках на основе информационной системы сбора, обработки, анализа информации, ее систематизацию, хранения;

- обязательное проведение эмпирических исследований производственных и торговых процессов;

- следование критериям обеспечения транснациональности бизнеса предприятия, так как процессы гармонизации промышленной и торговой политики должны ориентироваться на процессы глобализации производственной и торговой деятельности предприятия;

- обеспечение эффективности всех принимаемых решений по гармонизации промышленной и торговой политики в условиях риска и неопределенности;

- обязательное формирование видения долговременных перспектив осуществления производственной и торговой деятельности

предприятия. Планирование производства и продаж связаны с реализацией краткосрочных целей развития предприятия, а гармонизации промышленной и торговой политики – с обеспечением долгосрочных перспектив для развития предприятия;

- обязательное формулирование стратегических альтернатив. Методология гармонизации промышленной и торговой политики связана со структуризацией, оценкой альтернативных вариантов ведения производственной и торговой деятельности;

- обязательное формирование системы оценки вариантов осуществления перспективной производственной и торговой деятельности. При реализации мероприятий по гармонизации промышленной и торговой политики важно допустить возможность осуществления коррекции, замены мероприятий производственной и торговой деятельности, которые не соответствуют изменившимся условиям взаимодействий с целевыми аудиториями;

- реализация междисциплинарного подхода к осуществлению гармонизации. Гармонизация промышленной и торговой политики должна в обязательном порядке базироваться на следующих науках – психологии, политологии, социологии, праве, экономике; должны применяться математические методы изучения согласованности и сбалансированности производственных и торговых процессов на предприятии;

- обеспечение оптимального использования ресурсов и организация рационального ресурсообмена между производственными и торговыми процессам на предприятии;

- обязательное согласование мероприятий по гармонизации и мероприятий по управлению человеческими ресурсами, проведение контроля и мониторинга результатов согласования.

Список литературы:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб: Питер, 2007.
2. Даль В. Толковый словарь. / <https://gufo.me/dict/dal/гармония>. Дата обращения – 13.03.2018 г.
3. Муратов А.С. Введение в теорию гармонизации. / А.С. Муратов - Новосибирск: Наука, 2008.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РФ

Луценко Анна Николаевна

*студент, ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»,
РФ, г. Ростов-на-Дону*

Чесноков Сергей Васильевич

*канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»,
РФ, г. Ростов-на-Дону*

ACTUAL PROBLEMS OF VALUE ADDED TAX APPLICATION IN RUSSIA

Anna Lutsenko

*student, Rostov state University of Economics (RINH),
Russia, Rostov-on-don*

Sergei Chesnokov

*scientific supervisor, Ph. D., associate Professor,
Rostov state University of Economics (RINH),
Russia, Rostov-on-don*

Аннотация. В статье доказана актуальность существующей проблематики налога на добавленную стоимость (НДС). Раскрыта сущностная характеристика природы НДС. Отражены положительные стороны применения налога. Проанализированы наиболее остро поднятые общественностью проблемы администрирования НДС, возмещения налога из федерального бюджета и повышения процентной ставки налога. Предложены возможные пути оптимизации налогообложения НДС.

Abstract. The article proves the relevance of the existing problems of value added tax (VAT). The essential characteristic of the nature of VAT is revealed. The positive aspects of the tax application are reflected. The most acute problems of VAT administration, tax refund from the Federal budget and increase of the tax rate raised by the public are analyzed. Possible ways of optimization of taxation of the VAT.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость; ставка налога; оптимизация налогообложения; возмещение НДС из бюджета; администрирование налога; экспорт товаров; импорт товаров.

Keywords: value added tax; tax rate; tax optimization; VAT refund from the budget; tax administration; export of goods; import of goods.

Чрезвычайно много спорных моментов возникает по поводу обсуждения налога на добавленную стоимость (или сокращенно НДС). Споры о целесообразности взимания налога, его эффективности, особенностях его администрирования, порядке исчисления, величине ставок и прочего ведутся еще с момента введения НДС в России, то есть с 1992 года. Пожалуй, этим и объясняется актуальность темы статьи. Данный налог один из самых важных и сложных, составляет основную доходную часть бюджета страны и, вместе с тем, существует много нерешенных вопросов, касающихся НДС.

Для начала необходимо вникнуть в сущностную характеристику природы налога на добавленную стоимость. НДС представляет собой федеральный косвенный налог, который взимается с добавленной стоимости изготовленных на каждой стадии процесса производства товаров, работ и услуг и уплачивается при их реализации. То есть сумма налога уже заложена непосредственно в самой стоимости товара (услуги, работы). Производителями (организациями, индивидуальными предпринимателями) уплачивается в бюджет исчисленный налог с «приращенной» (добавленной) стоимости товаров и услуг на каждой из стадий их изготовления. Что же является добавленной стоимостью – об этом речь пойдет далее в статье. Однако по факту конечными плательщиками НДС выступают люди – потребители благ, которые оплачивают продавцам полную сумму НДС, заявленную в ценнике.

НДС весьма противоречивый налог, и, прежде чем рассматривать его спорную проблематику, стоило бы оценить массу благоприятных сторон данного налога. К его положительным качествам можно отнести следующее:

- во-первых, НДС выполняет очень значимую фискальную функцию, т. е. обеспечивает высокую доходность бюджета. Так, по данным ФНС РФ за период 2017 года НДС занял 4-е место среди федеральных налогов в пополнении консолидированного бюджета РФ - сбор составил 3,1 трлн руб., уступая налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – 4 трлн руб., налогу на прибыль организаций (НПО) – 3,3 трлн руб. и налогу на доходы физлиц (НДФЛ) - 3,3 трлн руб. при общем объеме консолидированного бюджета 17,3 трлн руб. Важно заметить, что поступления НДС в бюджет страны в 2017 г. в сравнении с 2016 г. выросли на 15,5 %;

- во-вторых, НДС имеет самую распространенную налогооблагаемую базу в отличие от других видов налогов. В состав базы входит реализация большого спектра товаров, работ и услуг, который определен Налоговым кодексом РФ;

- в-третьих, НДС гарантирует нейтральность налогообложения для плательщиков при условии его правильного применения. В данном тезисе имеется в виду, что каждый налогоплательщик (организация или ИП) освобождается от бремени фактической уплаты налога благодаря механизму налогового вычета, и тем самым отсутствует ощутимое влияние на конкуренцию предпринимателей на рынке, на условия ведения их предпринимательской деятельности. Применение налогового вычета подразумевает, что налогоплательщик должен оплатить лишь ту сумму НДС в бюджет (или возместить из бюджета), которая является разницей между суммами НДС от реализации изготавливаемой продукции и суммами НДС при покупке товаров, работ, услуг, необходимых для производства реализуемой продукции. По итогу фактически бремя данного налогообложения ложится на конечного потребителя производственных благ, но не на предпринимателей;

- в-четвертых, НДС обеспечивает правильный механизм функционирования международной торговли, в основе которого лежит действие принципа конечного пункта назначения. Смысл принципа заключается в том, что налоговым законодательством РФ предусмотрена нулевая ставка налога при экспорте товара (где конечным пунктом назначения потребления товара является заграница - здесь действуют уже налоги другой страны), а при импорте товара/услуги (где Россия выступает пунктом назначения) используются правила налогообложения страны-импортера, т.е. применяются ставки НДС для ввозимой продукции в нашу страну;

- в-пятых, нельзя не отметить и психологические преимущества НДС перед другими видами налогов. Так, высокое пополнение бюджета налогом достигается практически незаметно, поскольку люди, как конечные потребители, уплачивают НДС неосознанно, сумма налога заложена непосредственно в стоимости товара – в этом состоит принцип косвенного налогообложения. Благодаря данному принципу значительно уменьшается конфронтация общества при возможных изменениях ставки налога, а пополнение бюджета при этом будет гарантированным.

Но, несмотря на все плюсы рассматриваемого налога, необходимо рассмотреть и его проблемные стороны, которые порождают многочисленные споры в законодательных и исполнительных органах нашей власти. Наиболее важные проблемы, связанные с исчислением и уплатой

налога, можно объединить в 3 большие группы – это администрирование НДС, мошенничество с налогом и обремененность налогообложения.

НДС достаточно сложен в отношении исчисления налоговой базы и применения налоговых вычетов как для самих хозяйствующих субъектов, так и для контролирующих органов. Бухгалтеры и налоговые инспекторы должны обладать высококвалифицированными знаниями. Контролирующими органами в целях проверки правильности исчисления налога создаются и усовершенствуются компьютерные программы для автоматического сопоставления информации контрагентов, предоставляемой налогоплательщиками (к примеру внедрение в инспекциях Автоматизированной системы контроля «НДС-2»); совершенствуется электронный обмен с хозяйствующими субъектами (предоставление в электронной форме деклараций по НДС, использование электронных счетов-фактур и пр.), вследствие чего требуется формирование огромных баз обслуживания и хранения данных; сотрудников налоговых инспекций также обязуют регулярно повышать свою квалификацию. А это, в свою очередь, влечет за собой использование больших трудовых и финансовых затрат для налоговых органов. По статистике с НДС связано около 80 % камеральных и 90 % встречных налоговых проверок. То есть все вышеизложенное указывает на проблему роста трудоемкости и денежных издержек администрирования НДС.

Кроме того, сложившаяся в нашей стране система контроля не обеспечивает в должной мере полноценное пополнение федерального бюджета, так как у налогоплательщиков существуют возможности использования особых схем ухода от обложения НДС и его необоснованного возмещения. А вот уже и другая проблема, которая плавно вытекла из несовершенства налогового администрирования, и связана данная проблема с мошенничеством в области применения налога.

В последнее время резко возросла доля возмещений НДС из бюджета. И нередко хозяйствующими субъектами используются незаконные схемы возмещения налога или же уклонений от его уплаты.

Так, одним из нелегальных вариантов может выступать создание фирм-однодневок (фиктивных покупателей и продавцов), зачастую создается целая длинная цепочка подобных фирм, которую очень сложно или даже невозможно проследить до конца, продаются друг другу дорогостоящие, облагаемые НДС товары, фальсифицируются документы, при этом посреднические фирмы-однодневки, приобретая товар, могут вообще не уплачивать в бюджет НДС, сдавать нулевую отчетность, а впоследствии на момент возмещения налога другой фирмой, установится факт ликвидации предыдущих фирм, но отказать в возмещении у налогового органа прав нет, поскольку на законодательном

уровне не предусмотрена ответственность за проверку добросовестности контрагентов.

Также существуют и схемы незаконного возмещения НДС при экспорте товаров, при которых продажа товара оформляется на вывоз в другую страну, но по факту он остается в стране-экспортере.

Кроме перечисленных проблем, в настоящее время остро стоит вопрос предстоящего роста ставки НДС. С 1 января 2019 года правительство планирует увеличить ставку налога с 18 до 20 % в целях большей собираемости федерального бюджета страны (за будущий год планируется собрать НДС порядка 620 млрд руб). Несмотря на то, что данный законопроект еще не до конца одобрен Госдумой, необходимо выяснить, каковы могут быть последствия для деятельности фирм и граждан. НДС – это по сути антисоциальный налог, поскольку именно граждане являются конечными потребителями благ, в стоимости которых уже заложена сумма НДС. Повышение ставки свидетельствует о том, что на ряд товаров и услуг повысятся цены (за исключением социально значимых товаров, продуктов питания, детских товаров), а соответственно, снизится платежеспособность населения, то есть люди начнут экономить. В свою очередь низкая покупательная способность ведет к уменьшению и замедлению оборота в розничной торговле, а это в конечном итоге приведет к снижению производства данных видов товаров и услуг, от которых люди смогут отказаться, имея средний и низкий доход. В условиях и без того низкого уровня развития отечественного производства и недостаточного социального развития в России данная мера не благоприятна.

Таким образом, подводя общий итог по вопросам проблематики НДС, можно отметить, что в целях оптимизации налогообложения по налогу на добавленную стоимость необходимо ужесточить инструменты налогового администрирования, в том числе усилить меры по проверке добросовестности компаний и возложить законодательно ответственность на предприятия по выбору недобросовестных контрагентов. Кроме того, следует организовать слаженную работу по контрольным проверкам между налоговыми, таможенными и иными административными органами. Также рекомендуется запретить принимать НДС к вычету тем, компаниям, которые осуществляют предоплату в счет будущих поставок товаров. Более того в целях предотвращения незаконного возмещения налога из бюджета, можно производить возмещение НДС в счет уплаты будущих платежей по налогу, но при этом не возвращая «живые» деньги на расчетные счета налогоплательщиков. А для пополнения государственной казны рекомендуется не увеличивать ставку НДС, а ввести иные налоги: налог на роскошь, прогрессивная шкала НДФЛ.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая. — М.: Издательство «Омега-Л», 2018. - 793 с.
2. Касьянова Г.Ю.: НДС для организаций и индивидуальных предпринимателей. М.: АБАК, 2016. – 712 с.
3. Щербакова И.Г. Проблемы налогового администрирования НДС и пути их решения // Вестник удмуртского университета. 2017. Т. 27, вып. 3. С. 66-72.
4. Официальный сайт Федеральная налоговая служба РФ — [Электронный ресурс] / ФНС России [сайт] 2018. — Режим доступа: <http://www.nalog.ru>. (Дата обращения 19.09.2018).

**РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Рожков Роман Сергеевич

*канд. экон. наук,
ФГБВОУ ВО "Академия гражданской защиты МЧС России",
РФ, г. Химки*

Roman Rozhkov

*Cand. econ. of Sciences, FGBVOU V "Academy of Civil Protection
of the Ministry of Emergencies of Russia",
Russia, Khimki*

Аннотация. В статье анализируются основные проблемы и особенности российской экономики. Определено, что необходимо внедрять новые методики и развивать экономическую систему. Выявлены следующие проблемы: высокий уровень износа основных производственных фондов и моральное устаревание технологий, низкая инновационная активность, высокий уровень экономической волатильности, мировые политические конфликты и введение антироссийских санкций, социально-экономическое неравенство и другие. Эти проблемы оказывают большое влияние на уровень экономического развития России и на хозяйствование в стране в целом. Выявлено, что данные вопросы требуют модернизации экономической системы, а также кропотливой, поступательной и методичной работы.

Abstract. The article analyzes the main problems and features of the Russian economy. It is determined that it is necessary to introduce new techniques and develop the economic system. The following problems are identified: high level of depreciation of fixed assets and obsolescence of technologies, low innovation activity, high level of economic volatility, global political conflicts and the introduction of anti-Russian sanctions, socio-economic inequality and others. These problems have a great impact on the level of economic development of Russia and on the economy in the country as a whole. It is revealed that these issues require modernization of the economic system, as well as painstaking, progressive and methodical work.

Ключевые слова: кризис; экономическое развитие; производственные фонды; макроэкономическая стабильность

Keywords: crisis; economic development; production funds; macroeconomic stability

Кризис, который затронул все мировое сообщество, и продолжающийся с 2008 года по настоящее время, заставляет функционировать экономики государств с учетом новым вводных условий, независимо от того развитый тип экономической модели в стране, или развивающийся. В каждом государстве имеются задачи и цели федерального уровня, которые ставятся для решения возникающих вопросов и проблем. Они не всегда являются универсальными, а скорее являются определенными и конкретными для каждой страны. Однако, общей для всего мира является важность проблем и вопросов, требующих мощного, нового, системного подхода и учета опыта хозяйствования. Россия высоко позиционирует себя на международной политической арене. Безусловно, наша страна не является исключением, и большинство ученых-экономистов и государственных деятелей считают, что необходимо внедрять модель развития, которая поможет России повысить результаты экономической деятельности, занимать и удерживать лидирующее положение по экономическому развитию в современном мире. Определим основные проблемы, которые мешают поступательному развитию нашей экономической системы, и с которыми постоянно сталкивается российская экономика:

1. Социально-экономическая «турбулентность» внешней и внутренней торговли, общего благосостояния, фондовых бирж, валютных рынков, трудовой занятости на производстве, и на финансовых и валютных рынках.

2. Экономическая, технологическая и политическая волатильность. Высокий уровень волатильности может ограничивать результаты прогнозирования экономической ситуации в стране и в регионах.

3. Политические конфликты. Нарастающее политическое напряжение в некоторых регионах мира оказывают влияние на Россию и определяют направление действий государства в экономической, политической и социальной сферах [4]. На современном этапе развития, экономическая жизнь страны во многом зависит от решений, принимаемых на международной политической арене. Это является особенностью нашего времени и нынешнего кризиса. На рыночные механизмы влияют политические действия и бездействия. Рыночные законы подразумевают конкуренцию, формирование и установление равновесия и определенных ценовых уровней, но зачастую политические факторы играют роль рыночного регулятора. Финансовые и технологические санкции против нашей страны можно рассматривать как внешнее политическое влияние на социокультурную и экономическую деятельность России. [3].

4. Социоэкономическое неравенство. Сильный перекос в распределении ресурсов является базой экономической и политической нестабильности [1].

5. Низкая инновационная активность российских организаций, как немаловажное ограничение динамичного развития экономики. Можно отметить спад инновационной активности с 2012 года, причем в 2016 году значение данного показателя достигло уровня 2010 года — 8,3 %. Это не в тренде уровня развитых государств (активность в инновационной сфере достигает 30–50 %) [6].

6. Высокий уровень износа основных производственных фондов и моральное устаревание технологий. Степень износа основных фондов составляет 46,3 % (2017 год), В сельском хозяйстве и в добывающей промышленности уровень износа варьируется от 40 до 50 %. Ограничение в финансовых ресурсах не позволяет предприятиям осуществить модернизацию оборудования, внедрение новых технологий. Также можно отметить, что начиная с 2007 г. доля инвестиций с целью модернизации ежегодно снижается: значение показателя уменьшилось за 10 лет на 3,4 % и составило в 2017 году 15,8 %. Внешние воздействия, такие как изменения цен на сырье и на нефтепродукты, также сильно сказываются на экономическую жизнь российского общества и экономики в целом [2]. В 2015 году цены на нефть упали почти на 50 % всего за шесть месяцев — беспрецедентное событие в экономической истории [6]. Но само по себе падение цен на нефть - не самая главная проблема в России, т. к. похожая тенденция имела место быть не раз в последние десятилетия. А вот снижение темпов роста стало для России одной из главных проблем [7]. Динамика Валового внутреннего продукта говорит о существенном замедлении в 2007-2008 годах, после чего происходит рост и вновь падение уже в 2011-2012 годах.

Дальнейший рост прекратился из-за санкционного режима в отношении России и падения цен на нефтесырьё [7]. Можно выделить несколько факторов, которые также существенно влияют на экономическое развитие России. Во-первых, в условиях современного мирового экономического кризиса необходимо принимать новые системные вызовы и внедрять новые экономические и поведенческие модели. Во-вторых, модель экономического роста (она же – план восстановления экономики в 2000г.) исчерпывает себя. Это происходит за счет того, что спрос на российские сырьевые ресурсы растет, ценовую политику страны-экспортеры пытаются навязать свою, а также, потенциал незанятых в производстве рабочих практически исчерпан, и происходит привлечение внешнего трудового ресурса.

Целый ряд экономических вызовов регулируются рычагами государственного управления. В условиях кризиса формируется система антикризисных мер, которая нацелена на предотвращение неконтролируемых изменений. Имела место быть макроэкономическая стабильность: несмотря на то, что внешний долг России по состоянию на 1 января 2018 г. вырос до 529 млрд. долларов, внешняя задолженность банков уменьшилась до минимального уровня за последнее десятилетие. Дефицит бюджета был на приемлемом уровне 2,4 % ВВП в 2017 году, что в 2,5 раза ниже, чем во время кризиса в 2009 году. Сейчас формируется новый подход к структуре наполняемости бюджета: удельный вес нефтегазовых доходов сокращается и приближается к отметке в 40%. Своевременное валютное регулирование и кредитно-денежная политика позволили минимизировать уменьшение золотовалютных резервов и обеспечить наименьшую волатильность российской денежной системы [5]. Программа импортозамещения положительно сказалась на развитии отечественной промышленности и сельского хозяйства. В металлургической промышленности, нефти и газодобычи, в химической и легкой промышленности наблюдается повышение объемов производства и увеличение конкурентных преимуществ. Таким образом, перед Россией сегодня стоят следующие основные задачи: обеспечение устойчивого экономического роста и повышение благосостояния граждан. Ключевым условием для выполнения этой задачи является новая модель экономического роста путем создания благоприятного делового климата и стимулирования предпринимательской инициативы.

Список литературы:

1. Булгаков А.С., Кожина В.О. Актуальные проблемы экономики России // Вестник МИЭП. 2016. № 3 (24) С.26–30.

2. Гайнутдинова А.А. Основные проблемы экономики РФ и прогнозирование ее развития в 2016 году // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47 С. 26–27.
3. Гринберг Р.С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы. Общие итоги системной трансформации // Век глобализации. 2015. № 1 С.166–182.
4. Ливинцова М.Г., Мишина М.Д., Мишин Н.Д. Влияние экономических санкций на структуру внешнеэкономических связей // Виктимология. 2015. № 3 (5).
5. Манушин Д.В. Оценка антикризисного плана российского правительства на 2015 год и выработка мер по его улучшению // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 3 (35) С. 45–54.
6. Медведев Д.А. Россия: обретение новой динамики // Российская газета — Федеральный выпуск № 7081 (213).
7. Сергиенко О.В. Экономика России: вызовы и угрозы, государственная политика в условиях реиндустриализации.

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XXI международной
научно-практической конференции*

№ 9 (21)
Сентябрь 2018 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 27.09.18. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 3,75. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
125009, Москва, Георгиевский пер. 1, стр.1, оф. 5
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru