



**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ
НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Часть 1

Сборник статей

по итогам

Международной научно-практической конференции

28 января 2020 г.

Стерлитамак, Российская Федерация
Агентство международных исследований
Agency of international research
2020

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

Ф 947

Ф 947

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Волгоград, 28 января 2020 г.). / в 2 ч. Ч. 1 - Стерлитамак: АМИ, 2020. - 154 с.

ISBN 978-5-907235-98-4 ч.1

ISBN 978-5-907319-00-4

Сборник статей подготовлен на основе докладов Международной научно-практической конференции «ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ», состоявшейся 28 января 2020 г. в г. Волгоград.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Полнотекстовая электронная версия сборника размещена в свободном доступе на сайте <https://ami.im>

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 1152 - 04 / 2015К от 2 апреля 2015 г.

ISBN 978-5-907235-98-4 ч.1

ISBN 978-5-907319-00-4

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

© ООО «АМИ», 2020
© Коллектив авторов, 2020

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук, доцент
В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук,
профессор РАЕ, академик РАПВХН и МАЭП

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент

Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент

Алейникова Елена Владимировна, доктор государственного управления, профессор

Бабаян Анжела Владиславовна, доктор педагогических наук, профессор

Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент,
член Российской академии юридических наук

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент

Вельчинская Елена Васильевна, профессор, доктор фармацевтических наук,

академик Академии Наук Высшего Образования Украины,

академик Международной академии науки и образования

Габрусь Андрей Александрович, кандидат экономических наук

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук, доцент

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук, доцент

Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент,

академик Международной академии социальных технологий (МАС),

профессор РАЕ, заслуженный работник науки и образования РАЕ

Екшикеев Тагер Кадырович, кандидат экономических наук,

Епхиева Марина Константиновна, кандидат педагогических наук,

доцент, профессор РАЕ, Заслуженный работник науки и образования РАЕ

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор

Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук, доцент

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор

Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук, доцент

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук, профессор

Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук, доцент

Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук, профессор,

президент Русского экологического общества, действительный член РАЕН и РЭА,

почетный работник высшей школы МО РФ

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент

Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор

Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук, профессор

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор

Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент

Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук, доцент

Половения Сергей Иванович, кандидат технических наук, доцент

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН
Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук, доктор военных наук профессор
Чиладзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук,
доктор юридических наук, профессор, член - корреспондент РАЕ
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук, профессор
Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент
Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор, член - корреспондент РАЕ



ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Гудина Г.В.

Старший преподаватель БГТУ, Г. Брянск, РФ

Волкова Н.В.

Старший преподаватель БГТУ, Г. Брянск, РФ

Башмакова В.Р.

Студент 3 курса БГТУ, Г. Брянск, РФ

АНАЛИЗ «ШКОЛЫ» БАЗОВЫХ ДВИЖЕНИЙ

Аннотация. В зависимости от различных физиологических характеристик движений все виды физических упражнений можно поделить на определенные группы. Большая группа видов физических упражнений выполняется в строго постоянных условиях и характеризуется строгой постоянностью движения, доведенной до стандартности. В данной статье рассматривается оценка уровня общих базовых движений студентов по результатам опроса и анализ основных понятий.

Ключевые слова – «школа» базовых движений, физическое воспитание, основные движения, циклические движения, ациклические движения.

Актуальность данного исследования содержится в том, что физическая культура оказывает влияние на протяжении всей истории человеческого общества. Именно, поэтому стоит продвигать физическое воспитание и физическую подготовку среди молодежи и студентов в целом. Стоит обратить внимание на то, что владение «школой» базовых движений и основными навыками, а также психологический настрой помогут студентам в достижении высоких результатов [2].

«Школа» базовых движений – это подбор упражнений, разработанных не только в спортивных, но и в оздоровительных целях, включающий в себя многолетний спортивный и хореографический опыт. В ней предложены комплексы упражнений для мышц туловища, пояса, верхних и нижних конечностей и т.д., а также предложены методы организации и проведения занятий по освоению обучающимися этих упражнений. Многие упражнения направлены на повышение эластичности мышц и связок, увеличение общей и специальной гибкости.

Выполнение базовых движений и их комбинаций имеет основной целью задействовать сразу несколько мышечных групп. При этом происходит сгибание или разгибание сразу нескольких суставов. За счет этого организм получает более сильный тренировочный стресс, увеличивается секреция собственных анаболических гормонов, и желаемый результат достигается намного быстрее, именно поэтому и считается, что базовые движения, а также психологический настрой помогут студентам в достижении высоких результатов.

Основные движения делятся на циклические и ациклические.

Циклические движения характеризуются закономерным, последовательным чередованием и взаимосвязанностью отдельных фаз целостного движения (цикла) и самих циклов. [1].

Ациклические движения представляют собой целостные, законченные двигательные акты, не связанные между собой, имеющие самостоятельное значение. Ациклические

движения, отличаются относительной кратковременностью выполнения и чрезвычайным разнообразием форм.

К циклическим движениям относятся: умение плавать, умение ходить на лыжах, умение владеть мячом (техника владения мячом включает в себя следующие приёмы: ловлю, передачи, ведение и броски мяча в корзину), умение выполнять простые акробатические упражнения.

В таблице 1 приведена оценка уровня общих циклических движений студентов по результатам опроса.

Таблица 1 – Оценка уровня общих циклических движений

	Количество человек	(%)
Умеете ли вы плавать?		
Да	10	50
Умею немного	6	30
Нет	4	20
Умеете ли вы ходить на лыжах?		
Да	6	30
Умею немного	0	0
Нет	14	70
Умеете ли вы играть в баскетбол?		
Да	9	45
Умею немного	2	10
Нет	9	45
Умеете ли выполнять простые акробатические упражнения (кувырок вперед, назад, колесо, стойку на голове, подтягивание)?		
Да	4	20
Не все упражнения	16	80
Нет	0	0
Умеете ли вы кататься на коньках?		
Да	8	40
Умею немного	6	30
Нет	6	30

Результаты данного опроса показывают, что 68 % из опрошенных студентов не владеют или владеют не полностью базовыми движениями. И лишь треть студентов полностью владеет базовыми движениями.

К ациклическим движениям относятся: метание, прыжки.

Данная группа движений характеризуется стереотипной программой двигательных актов, но в отличие от циклических упражнений, эти акты разнообразны. Их подразделяют на движения качественного значения, оцениваемые в баллах и на движения, имеющие количественную оценку.

В настоящее время студенты недостаточно физически развиты, что приводит к ухудшению состояния здоровья как физического, так и психологического. Оптимизация

физического развития студентов должна быть направлена на повышение у них уровня отстающих физических базовых качеств.

Список используемой литературы:

1. Вахитов Ильдар Хатыбович, Гиззатуллин Алмаз Рафаилович, Зефилов Тимур Львович. «Физиология физических упражнений»: Учебное пособие / Вахитов И.Х., Гиззатуллин А.Р., Зефилов Т. Л. Казань: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2015. - 248 с.
2. Черясова О. Ю., Онищук М. А. Физическая культура и спорт в жизни современного общества // Молодой ученый. — 2018. — №48. — С. 332 - 336.

© Гудина Г.В., Волкова Н.В., Башмакова В.Р. 2020

Волкова В.В.

кандидат культурологии,

доцент

кафедры иностранных языков и конвенционной подготовки
ФГБОУ ВО «ВГУВТ»

г. Н. Новгород, Российская Федерация

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗАХ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются возможности использования дистанционного обучения иностранному языку в неязыковых вузах. Описываются особенности данной формы общения между студентом и преподавателем.

Ключевые слова: дистанционное обучение, иностранные языки, инновации, мотивация, технологии, доступность.

В современном профессиональном сообществе уже не обсуждается полезность владения иностранным языком (в частности, английским), так как это стало необходимостью и требованием к будущему специалисту. Любой специалист, который имеет профессиональные амбиции, должен принять это как данность. Тем не менее, не все вузы выделяют достаточное количество часов для полноценного формирования компетенций по дисциплине «Иностранный язык» и «Профессиональный английский язык». Зачастую, преподавателю приходится перегружать студентов самостоятельной работой, придумывать новые формы контроля и т.д. Мы предлагаем рассмотреть дистанционное обучение как одну из форм педагогических новаций в вузе.

В образовательном процессе технических вузов активно используются информационные технологии, которые повышают интерес к изучаемой дисциплине, а также расширяют возможности преподавателей реализовать творческий потенциал в поисках новых методов обучения, которые бы позволили улучшить языковую подготовку

студентов инженерных специальностей. Требования, предъявляемые к качеству обучающих программ по иностранному языку, складываются из следующих аспектов:

- общедидактических (индивидуализация обучения, активная роль обучающегося и др.);
- лингвистических (правильность и нормативность используемого языка);
- методических (коммуникативная и профессиональная направленность обучения);
- электронно - дидактических (интерактивность обучения, модульное построение

содержания материала, мультимедийность подачи учебной информации). [1] Проанализировав данные аспекты, с уверенностью можно сказать, что дистанционная форма способна их выполнить. Более того, данную форму обучения мы склонны рассматривать как педагогическую инновацию для нашей страны, так как на Западе эта форма обучения давно и успешно используется. Это нововведение в области педагогики, направленное на улучшение образовательной среды.

Перед тем как обсуждать достоинства дистанционного обучения, разберемся с определением данного понятия. Мы считаем, что считать дистанционное обучение электронным вариантом очного и заочного обучения, видя в нем альтернативу любой формы образования невозможно на сегодняшний день. Мы склонны согласиться с мнением, что дистанционное обучение – это синтетическая, интегральная, гуманистическая форма обучения, базирующейся на использовании широкого спектра традиционных и новых информационных технологий и их технических средств, которые используются для доставки учебного материала, его самостоятельного изучения, организации диалогового обмена между преподавателем и студентами. [1]

Очевидным преимуществом использования дистанционного обучения является удаленность, свободный график, индивидуальный подход. Независимо от состояния здоровья, занятости (многие студенты работают), способностей, студент может освоить материал самостоятельно, и оценить свои знания. Для многих студентов использование дистанционных курсов может помочь преодолеть психологический барьер, или стать толчком к освоению дисциплины на более углубленном уровне. Одним из недостатков использования дистанционного обучения является сложность создания грамотного курса, который бы последовательно выполнял требования программы. [2] Более того, студенты зачастую воспринимают обучение без преподавателя как необязательное, или привлекают к выполнению заданий друзей и интернет ресурсы. Делаем вывод: контроль должен осуществлять преподаватель, и только в личном общении. Как практикующий такую форму обучения преподаватель иностранного языка могу сказать, что это перспективный и многообещающий метод можно использовать как основной для заочной формы обучения, и как дополнительный для очной формы в неязыковых вузах. [3] Несмотря на недостатки данной формы обучения, она в значительной степени облегчила бы усвоение грамматического и лексического материала, особенно на начальном этапе изучения английского языка, и на этапе совершенствования.

Список использованной литературы

1. Соколова Э.Я. Сетевой электронный учебно - методический комплекс как образовательный ресурс для обучения профессиональному английскому языку (для студентов технических вузов) // Вестник Томского государственного университета – 2012. – № 4. – С. 59–64.

2. Андреев А.А. дистанционное обучение: сущность, технология, организация / А.А. Андреев, В.И. Солдаткин. – М.: Изд - во МЭСИ, 1999. – 196 с.

3. Коваль О.И. Технология сотрудничества и ее применение при обучении иностранному языку. // Речной транспорт (XXI век). 2014. – №3(68) – С. 80 - 83.

© Волкова В.В., 2020

Воронова Е.Д.,

старший воспитатель

МДОУ «Детский сад №14 с. Головино» Белгородский район

Анненкова В.В.,

воспитатель

МДОУ «Детский сад №14 с. Головино» Белгородский район

Шамардина Т.И.,

воспитатель

МДОУ «Детский сад №14 с. Головино» Белгородский район

ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА ПОСРЕДСТВОМ ОЗНАКОМЛЕНИЯ С ЭКСПОНАТАМИ МИНИ - МУЗЕЯ «ГОРНИЦА»

Аннотация

Сохранение памяти о нашем прошлом важно, и мини - музей, созданный в детском саду педагогами, воспитанниками и их родителями, гарантирует развитие чувства патриотизма, и знаний об истории, культуре, природе родного края.

Ключевые слова

Мини - музей, патриотизм, малая родина, горница, традиции, культура

В патриотическом воспитании велика роль мини - музея. Он помогает сохранить память народных традиций, воспитать чувства патриотизма и духовности, а, как известно, мы живы, пока жива наша память.

Мини - музей для дошкольников не просто организация выставок, но разнообразные виды деятельности, такие как: сбор материалов, встречи с интересными людьми, их рассказы, проведение досугов и праздников, исследовательская и проектная деятельность.

В условиях детского сада невозможно создать экспозиции, соответствующие требованиям музейного дела. Поэтому назвали его «мини - музей». Под мини - музеем в детском саду понимается не просто организация экспозиций или выставок, а многообразные формы деятельности, включающие в себя поиск и сбор материалов, встречи с интересными людьми, их рассказы, проведение досугов и праздников, исследовательская и проектная деятельность [2, с.23].

Роль мини - музея в патриотическом воспитании велика: помогает приобщать детей к истокам народной и национальной культуры; способствует сохранению народных традиций, воспитанию чувства патриотизма и духовности; позволяет развивать у дошкольников способности к эстетическому созерцанию и сопереживанию, потребность и

способность самостоятельно осваивать окружающий мир. **Цель мини - музея** показать объект с разных сторон, отразить его взаимосвязи с другими объектами. **Задачи:** воспитание у детей любви и привязанности к своей семье, дому, детскому саду, улице, селу; формирование бережного отношения к природе и всему живому; воспитание уважения к труду; развитие интереса к русским традициям и промыслам; усвоение элементарных знаний о правах человека; расширение представлений о городах России; развитие чувства ответственности и гордости за достижения страны; формирование толерантности, чувства уважения к другим народам, их традициям [3, с. 60]. Данные задачи решаются в процессе осуществления всех видов детской деятельности: в ходе непосредственно образовательной деятельности, режимных моментов, игр, труда.

Педагогический коллектив свою работу строит в соответствии Федеральными государственными образовательными стандартами, а также с возрастными и индивидуальными особенностями воспитанников на основе следующих **принципов:** «позитивный центризм» (усвоение ребенком знаний, наиболее актуальных для его возраста); непрерывность, преемственность и комплексность педагогического процесса; дифференцированный подход к каждому ребенку с учетом его психологических особенностей, возможностей и интересов; рациональное сочетание разных видов детской деятельности, адекватный возрасту баланс интеллектуальных, эмоциональных и двигательных нагрузок; деятельностный подход; развивающий характер обучения, основанный на детской активности [1, с. 34].

Мини - музей в нашем МДОУ организован в отдельном свободном помещении и называется «Горница». Данное помещение оборудовано в виде комнаты в русской избе, где размещены предметы, наиболее часто упоминаемые в русских сказках (лапти, горки, печь и т.д.) и отражающие особенности русского быта (стол, лавки, люлька). Данное помещение педагоги МДОУ оформляли своими силами. Здесь они постарались собрать давно забытые предметы старины, что познакомить с ними воспитанников. Познакомить воспитанников с культурой, традициями, обычаями наших предков, с их фольклорным наследием.

В избе есть постоянный житель – Кузя. К нему в гости приходят дети. Очень часто «Горницу» используют как место для театрализации русских народных сказок – «Теремок», «Волк и семеро козлят» и т.д.

Воспитатели приводят в «Горницу» воспитанников: читают здесь русские народные сказки, разучивают потешки, пестушки, прибаутки, знакомят воспитанников с убранством «избы», старинными предметами обихода. Педагоги продумывают включение практической части в ходе знакомства с экспонатами мини - музея. Это могут быть разнообразные игры музейного содержания: игры - развлечения, игры - путешествия, игры - графические упражнения, интеллектуально - творческие игры, игры по сюжету литературных произведений.

Знакомство с историей, культурой, природными особенностями нашей страны способствует воспитанию патриотизма у дошкольников, их знакомству с народными промыслами, с бытом россиян в разное время, с историческими и памятными местами; непосредственно влияет на развитие речи, формирование представлений об историческом времени, связи со своими предками.

Мини - музей, созданный руками педагога, воспитанников и их родителей, становятся близкими и понятными каждому ребенку. Все это позволяет воспитывать в дошкольниках

чувство гордости за общее дело, свою группу, детский сад, семью и малую Родину. Все это обеспечивает эффективное развитие чувства патриотизма у детей дошкольного возраста и обогащает их представления об истории, культуре, природе родного края.

Список литературы

1. Байдина Е.А. Мини - музей в ДООУ как средство патриотического воспитания» // Справочник старшего воспитателя. – 2013. - № 2. - с. 32 - 37.
2. Рыжова Н., Логинова Л., Данюкова А. Мини - музей в детском саду. М: Линка - Пресс, 2008. – с.256
3. Чумалова, Т. Основные принципы музейной педагогики: путешествие на машине времени // Дошкольное воспитание. - 2008. - № 3. - С. 58 - 63.

© Воронова Е.Д., Анненкова В.В., Шамардина Т.И., 2020

Ковтун А.А

студент 4 курса БГТУ г. Брянск

Бойко Г.М

преподаватель БГТУ

Пурыгина М.Г

преподаватель БГТУ

МЕТОДИКА ДЫХАНИЯ ВО ВРЕМЯ БЕГА

Аннотация: Бег и кардионагрузки представляют собой одну из самых главных составляющих тренировки любого спортсмена, будь то легкая атлетика или же силовые виды спорта: тяжелая атлетика, бодибилдинг, кроссфит. Очень важно соблюдать все тонкости при выполнении упражнений, связанных с проработкой сердечной мышцы и тренировок дыхания. Наиболее важным элементом справедливо можно считать правильное дыхание во время бега, что и рассматривается в данной статье.

Ключевые слова: методика дыхания, бег, кардионагрузки, ритмичность, схема шагов, интенсивность.

Бег – один из самых распространенных видов среди спортивных дисциплин. Бегом занимаются как любители, которые хотят привести себя в форму и сохранить здоровье, так и профессиональные спортсмены. Беговые дисциплины являются частью легкой атлетики и относятся к олимпийским спортивным дисциплинам. Бег располагает хорошие условия в качестве аэробной тренировки, которая в свою очередь увеличивает порог выносливости, оказывает положительное влияние на сердечно - сосудистую систему, повышает обмен веществ в организме и, таким образом, благоприятно влияет на общий уровень физической подготовки.

На практике каждый спортсмен обладает своими индивидуальными особенностями и разной степенью подготовки, что отражается на выборе методики дыхания. Именно постепенное повышение нагрузок, укрепление мышц, которые используются во время

дыхания и развитие физической выносливости, будут коренным образом сказываться на том, в каком темпе и с какой длительностью атлет способен совершать определенную нагрузку. И правильное дыхание безусловно является одним из определяющих моментов. Главной же задачей при беге остается обеспечить организм достаточным количеством кислорода на протяжении всей дистанции. Важным моментом, которым необходимо руководствоваться при выборе методике дыхания, является интенсивность с которой совершается бег.

При разминочном беге многие специалисты рекомендуют осуществлять дыхание исключительно носом, так как в данном случае работает область грудной клетки, а не диафрагмы, что позволяет работать в более рациональном режиме, а также снизить нагрузку на печень и селезенку, следовательно, избежать болевых ощущений. На шаг можно не обращать внимания, тем самым полностью концентрироваться на дыхании.

При беге низкой интенсивности (60 - 70 % пульса от максимума) дышать рекомендуется в полный вдох. Также дыхание необходимо согласовывать по ритму с движением. Схема по шагам — 3 - 3, 2 - 2 или 2 - 3. Это значит, что дышать нужно следующим образом: 3 шага - вдох - 3 шага - выдох, 2 шага - вдох - 2 шага - выдох, 2 шага - вдох - 3 шага - выдох. Общей рекомендацией при выборе шагов будет их уменьшение, если чувствуется нехватка кислорода, но при этом дыхание не должно быть слишком частым (не чаще чем через каждые 2 шага). При работе в данной зоне важно обеспечить мышцы кислородом для того, чтобы избежать сжигания внутренних запасов гликогена, а организм получал энергию из сахара, находящегося в печени, а не в мышцах. На этом этапе уже можно дышать не грудной клеткой, а диафрагмой, во избежание кислородного голодания. В процессе дыхания мышцы живота должны попеременно расслабляться и сокращаться, по мере того, как диафрагма будет выталкивать воздух из легких. Между тем грудная клетка должна оставаться неподвижной, но при этом с каждым вдохом вбирается большее количество кислорода.

Бег в кардиоzone (аэробный жиросжигающий режим, 70 - 79 % от максимума). Схема 2 - 2 или 2 - 3. Более длительный ритм выбирать не рекомендуется, так как велика вероятность кислородного голодания. В данном случае предпочтительно дышать носом. При беге в кардиоzone нужно следить за шагом и держать один темп дыхания. Оба этих фактора позволяют снизить ударную нагрузку на печень и селезенку, что позволит дольше поддерживать интенсивность и избежать болевых ощущений.

Высокоинтенсивный бег (пульс выше 80 % от максимума, работа в анаэробной зоне). Схема подбирается индивидуально по удобству, так как придерживаться какой - то определенной становится затруднительно ввиду высокой интенсивности. При интенсивном беге важно дышать в полвдоха для того, чтобы уменьшить давление на внутренние органы, это снижает болевые ощущения.

Интервальный бег характеризуется сменой быстрого и медленного темпа. Схема подбирается в соответствии интервалом. Предпочтительно дышать носом, в половину диафрагмы аналогично высокоинтенсивному бегу. Дыхание следует чередовать в зависимости от того совершаем мы ускорение или же замедление. При ускорении необходимо дышать диафрагмой, а при замедлении носом.

Спринтерский бег - это легкоатлетический вид спорта, подразумевающий быстрый бег на короткие дистанции — 30, 60, 100, 200, 300 и 400 м. При таких забегах нужно

внимательно прислушиваться к своему организму. Перед стартом нельзя резко вдыхать или выдыхать, иначе в самый нужный момент может возникнуть дефицит кислорода, что способно привести к уменьшению скорости. Важно учитывать, что во время спринтерского забега потребность в кислороде возрастает практически в 2 раза по сравнению с обыкновенной пробежкой. Это единственный из ее видов, где допустимо дышать как носом, так и ртом из-за небольшого промежутка времени, уходящего на преодоление небольших дистанций. Рекомендации насчет вдыхания воздуха через рот для спринтеров связаны с тем, что именно таким образом можно за один раз получить больше всего кислорода. Если задействовать нос, то в легкие его будет поступать гораздо меньше. Как вариант, для преодоления сверхкоротких участков длиной 30 - 60 м, можно совсем задерживать дыхание. Делать это следует очень медленно, набирая воздух ртом и распределяя его по щекам.

Таким образом, правильный выбор дыхания в зависимости от целей и интенсивности, благоприятно сказывается на самочувствии во время бега, рациональном использовании сил и дальнейшем прогрессе.

Список литературы:

1. Полунин А.И. Спортивно оздоровительный бег. Рекомендации для тренирующихся самостоятельно. М.: Советский спорт, 2004. - 112с.
2. Пономарев В.С. Оздоровительный бег / Учебно - методическое пособие. - Самара: СГАУ, 2003. - 36с

© Ковтун А.А., Бойко Г.М., Пурьгина М.Г., 2020

Martynova O.V.

Senior lecturer of the foreign language department
FSBEI of HE Krasnoyarsk state agrarian university,
Krasnoyarsk, Russia

COOPERATION BETWEEN EDUCATIONAL ORGANIZATION AND FAMILIES IN THE PROCESS OF CHILDREN GENDER SOCIALIZATION

Abstract

The following article is devoted to some aspects about cooperation between educational organization and families in the process of children gender socialization.

Key words

Gender outlook, education, social roles, femininity, masculinity, gender socialization, pedagogization, pedagogical education, mental and sexual development, gender culture, child psychology, self - education.

In the modern world dynamic processes are taking place that cause changes in the children gender outlook. Transformation of men and women social roles, unclear representation of femininity and masculinity images prevent successful socialization for

the younger generation. According to N. I. Yevtushenko, we understand gender socialization as "the assimilation process by an individual in the cultural system of gender in the society where he lives, a kind of social construction in differences between the sexes" [1, p. 64]. A person learns behaviors, roles, statuses, values – everything that corresponds to the generally accepted concepts of "male and female".

It is well known that the main institution of child gender socialization is family. The final result depends on how ready it is to implement this process. In this regard, one of the cooperation areas between the educational organization and the families should be the promotion of pedagogical and psychological knowledge, working out the skills of applying this knowledge in everyday practice. The system of arming parents with pedagogical knowledge in the scientific literature of recent years has been called "pedagogization". This is a purposeful establishing process in the parents' minds knowledge, schemes, ways of activity and behavior, assessments that help them solve their pedagogical tasks in the family more effectively. Considering the family as the main factor of children gender socialization, we note the following prerequisites for the need in parents pedagogical education: 1) parents regardless of their desire influence the mental and sexual development of children; 2) the family affects the child through a system of relationships - parents among themselves, each of them separately and both together with the child; 3) the success of the family's influence depends largely on the degree of consistency with the child's innate masculinity - femininity features; 4) the family serves as a kind of refractive filter on the child's entry into gender culture [2].

Numerous studies on pedagogy and child psychology prove the importance of cooperation between teachers and parents of preschool children. Forms of interaction can be different, and above all, they are visual forms that can be divided into general and individual. The first ones are: a bulletin board, leaflets on pedagogical and psychological topics, a plan of recommendations for parents, and the magazine «Our friendly family». Individual forms of self - education include: brochures, personal notebooks, newsletters, discussions, dialogues, analysis of children's statements, trainings, etc. Parents can be involved in organizing the educational process, making creative groups, organizing the modern social and developmental environment, monitoring the activities of an educational organization, etc. Implementation of cooperation is possible in the following areas: information, diagnostic, correction and formative.

Thus, systematic cooperation between the families and the educational organization in various areas in the process of gender socialization with the skillful support of teachers and psychologists will provide comfortable conditions for the younger person to enter the society. At the present stage of the education system development the priority is to form an independent, active personality capable of displaying creativity and non - standard solutions to various problems including gender relationships between men and women.

References:

1. Евтущенко Н.И. Условия гендерной социализации детей дошкольного возраста // Начальная школа плюс до и после. 2007. - № 5. - С. 64 – 66.
2. Практикум по гендерной психологии / Под ред. И.С. Клециной. – СПб: Питер, 2003.
© Мартынова О.В., 2020

Степаненко Г.А.,

Кандидат технических наук, доцент

Марфутенко Т.А.,

Кандидат педагогических наук, доцент

Петрова М.Г.,

Старший преподаватель

Филиал ГБОУ ВО «СППИ» в г. Железноводске,

г. Железноводск, Российская Федерация

СТРАТЕГИИ РЕШЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ: ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые методы и приемы решения математических задач с осуществлением различных подходов к типовым задачам с выбором их оптимальных решений.

Ключевые слова: методы, приемы, стратегии решения, обычное решение, образцовое решение, математические задачи.

Любую задачу можно решить различными способами. В учебниках математики чаще всего предлагается только один вариант решения, который считается стандартным для определенного класса задач. Однако настоящее умение заключается не в том, чтобы из раза в раз использовать эти стандартные методы, а в том, чтобы находить наиболее подходящий, пусть даже и необычный, способ решения. Существуют различные методы решения текстовых задач: арифметический, алгебраический, геометрический, логический, практический и др. В основе каждого из них используются различные виды математических моделей. Решение задач сегодня в значительной мере основывается на эвристической модели, описанной

Джорджем Пойя в книге «Как решить задачу», изданной еще в 1945 г. и до сих пор пользующейся спросом.

План решения задачи обычно включает четыре этапа: чтение условий задачи; выбор подходящей стратегии; решение задачи и оценка найденного решения или его осмысление.

Целью настоящей статьи является определение различных подходов к решению некоторых задач и выбор подходящей оптимальной стратегии. Во многих случаях для решения задачи можно использовать несколько стратегий и иметь в виду, что процесс, в результате которого получается ответ, является критической частью решения.

Задача 1. Десять человек поздоровались друг с другом, однократно пожав руку. Сколько всего было рукопожатий?



Решение 1. Стратегия визуального представления. Изобразим десятиугольник, у которого построены все диагонали и боковые стороны. Из каждой его вершины исходят по 9 отрезков. Так как каждый отрезок соединяет 2 вершины, то общее количество их будет равно $90 : 2 = 45$.

На рисунке изображена одна вершина десятиугольника, из которой исходят все диагонали, имитирующие рукопожатия. Общее количество рукопожатий 45.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	x									
2		x								
3			x							
4				x						
5					x					
6						x				
7							x			
8								x		
9									x	
10										x

Решение 2. Для решения задачи можно использовать *стратегию использования всех возможностей*. Изобразим сетку размером 10 x 10, в которую включены 10

человек, пожимающих друг другу руки. Диагональ с символами (x) показывает, что люди не могут пожимать руки самому себе. Нам нужно взять общее количество клеток 10^2 , вычесть из него количество клеток на диагонали 10 и разделить результат на 2. В итоге мы получаем: $\frac{100-10}{2} = 45$. В общем случае результат будет равен $\frac{n^2-n}{2} = \frac{n(n-1)}{2}$.

Решение 3. Стратегия распознавания закономерности. Представим себе, что в комнату по очереди заходят 10 человек. Первому здороваться не с кем. Второй пожимает руку первому 1 раз, третий 2 раза (первому и второму), четвертый 3 раза и т. д. Наконец, десятый человек пожимает руку вошедшим ранее 9 человекам.

Получается сумма $1+2+3+4+5+6+7+8+9 = 45$.

Решение 4. Решение с помощью комбинаторной формулы числа сочетаний, которые берутся из десяти элементов по два $C_{10}^2 = \frac{10 \cdot 9}{1 \cdot 2} = 45$.

Это решение кратко и правильно, однако практически не требует математического мышления (если не считать применения формулы) и известно только школьникам 10 - 11 классов.

Задача 2. Десять столбов соединены между собой проводами так, что от каждого столба отходит ровно 8 проводов. Сколько всего проводов протянуто между этими десятью столбами?

Решение 1. Стратегия распознавания закономерности. Начнем рассмотрение с двух столбов. Здесь мы имеем, очевидно, 8 проводов. Затем увеличиваем количество столбов до трех, представленных тремя точками, теперь получаем 12 проводов (разность 4 провода). Для четырех столбов получаем 16 проводов (опять разность 4 провода). Продолжим увеличивать количество столбов до пяти, шести и т.д. (разность 4).

Количество столбов	Количество проводов	Визуальное представление
2	8	
3	12	
4	16	
...10	...40	

Для 10 столбов нужно к 8 проводам прибавить сохраняющуюся разность в 4 провода 8 раз: $8 + 4 \cdot 8 = 40$ проводов.

Решение 2. Логическая стратегия. Нужно учесть, что провод, идущий от первого столба ко второму, – это тот же провод, который идёт от второго столба к первому. Если от каждого из 10 столбов отходит ровно 8 проводов, то всего получается 80 проводов. Но каждый провод в таком случае учитывается дважды. Поэтому общее число проводов $80:2 = 40$.

Более ясным и понятным является решение 2.

Задача 3. Наименьшее число, которое делится на первые девять целых чисел, равно 2520. Какое наименьшее число будет делиться на первые 13 целых чисел?

Решение 1. Обычный или стандартный подход заключается в разложении первых 13 чисел на множители и нахождении их наименьшего общего кратного. Данный метод позволит в конечном итоге получить правильный ответ, если все сделать тщательно и без ошибок.

Решение 2. Стратегия логического рассуждения. Очевидно, что множители первых девяти чисел от 1 до 9 уже использовались, так как число 2520 известно из условия задачи. Нужно рассмотреть только целые числа 10, 11, 12 и 13. Множители чисел 10 ($5 \cdot 2$) и 12 ($3 \cdot 4$) уже использовались. А числа 11 и 13 простые, которые делятся только сами на себя и на 1. Таким образом, умножив $2520 \cdot 11 \cdot 13 = 360\,360$ получим искомый результат. Эту стратегию следует считать оптимальной.

Задача 4. Аня, Борис, Коля и Даша отвечали на вопросы викторины. В целом они правильно ответили на 67 вопросов и у каждого из них есть как минимум один правильный ответ. Аня дала наибольшее число правильных ответов. Борис и Коля дали в сумме 43 правильных ответа. Какое наибольшее число правильных ответов дала Даша?

Решение 1. При обычном подходе делают предположения для каждого участника и проверяют, дают ли предположения в сумме 67. Такой подход через несколько этапов может дать правильный ответ, однако все зависит от удачности предположений.

Решение 2. Применим стратегию логического рассуждения. Поскольку речь в задаче идет о наибольшем числе правильных ответов для Даши, то распределяем правильные ответы по минимуму между другими участниками. Между Борисом и Колей 22 и 21, а Ане 23 правильных ответа (Аня оказалась впереди всех). В сумме у них будет $22+21+23 = 66$ правильных ответов. Поскольку у каждого из них есть как минимум один правильный ответ, то результат 1 для Даши удовлетворяет условию задачи. Стратегия логического рассуждения дает изящное решение.

Задача 5. Сколько квадратов всех размеров на шахматной доске 8×8 клеток?

Обычное решение. Первой реакцией, как правило, является ответ $8 \times 8 = 64$. Однако слова «всех размеров» предполагают наличие квадратов 2×2 , 3×3 , 4×4 и т.д. Второй реакцией будет ответ «много». И только упорный и внимательный человек начнет подсчет числа всех возможных квадратов. Это скучно, неудобно и довольно трудно. При подсчете легко сбиться и получить правильный ответ проблематично.

Образцовое решение. Попробуем применить стратегию поиска закономерности с таблицей для организации данных. На доске размером 2×2 мы увидим четыре квадрата 1×1 и один квадрат 2×2 , т.е. всего 5 квадратов. Данные по мере увеличения размеров доски представлены в таблице.

В этой таблице явно просматривается закономерность заполнения клеток в каждой строке. Справа – налево записаны квадраты целых чисел: $1^2 = 1$; $2^2 = 4$; $3^2 = 9$; $4^2 = 16$; $5^2 = 25$; $6^2 = 36$; $7^2 = 49$; $8^2 = 64$.

Размер доски	1×1	2×2	3×3	4×4	5×5	6×6	7×7	8×8	Всего
1×1	1	–	–	–	–	–	–	–	1
2×2	4	1	–	–	–	–	–	–	5
3×3	9	4	1	–	–	–	–	–	14
4×4	16	9	4	1	–	–	–	–	30
5×5	25	16	9	4	1	–	–	–	55
6×6	36	25	16	9	4	1	–	–	91
7×7	49	36	25	16	9	4	1	–	140
8×8	64	49	36	25	16	9	4	1	204

Мы быстро определяем, что на шахматной доске размером 8×8 клеток находятся 204 квадрата всех размеров.

Следует отметить, что подобная задача встречается в олимпиадных конкурсах даже для младших школьников, естественно с меньшими размерами доски.

Задача 6. Сумма двух чисел равна 2. Произведение этих же чисел равно 5. Найдите сумму обратных величин этих двух чисел.

Решение 1. При обычном подходе составляется система уравнений с двумя неизвестными: $x + y = 2$; $xy = 5$. Попытка решить эту систему приводит к квадратному уравнению $x^2 - 2x + 5 = 0$ с отрицательным дискриминантом. Конечно, это уравнение можно решить с помощью комплексных чисел и получить правильный ответ, но школьники, как правило, не владеют этим математическим аппаратом.

Решение 2. Стратегия действия от обратного. В условии задачи требуется найти сумму обратных величин этих двух чисел $\frac{1}{x} + \frac{1}{y}$. Используя подход от обратного, путем сложения этих двух дробей получаем $\frac{1}{x} + \frac{1}{y} = \frac{x+y}{xy} = \frac{2}{5}$. Задача решена.

Задача 7. Мама испекла для Ани печенье. В первый день Аня съела половину всего испеченного печенья. На второй день – половину от оставшегося. На третий день – одну четверть остатка, а на четвертый – одну треть. На пятый день – половину того, что осталось, а на шестой – доела одно последнее печенье. Какое количество печенья испекла мама Ани?

Обычное решение. Обозначить начальное количество печенья x , составить цепочку уравнений для остатка количества печенья на каждый день и узнать долю одного печенья, приходящего на шестой день. Этот метод достаточно трудоемкий и связан с вычислением дробей.

Образцовое решение. Начнем с конца задачи и пойдем в обратном порядке: в день 6 Аня съела последнее печенье, значит было 1 печенье; в день 5 съела $1/2 \rightarrow$ было 2 печенья; в

день 4 съела $1/3 \rightarrow$ было 3 печеня; в день 3 съела $1/4 \rightarrow$ было 4 печеня; в день 2 съела $1/2 \rightarrow$ было 8 печений; в день 1 съела $1/2 \rightarrow$ было 16 печений.

При решении от обратного операция деления заменяется умножением, вычитание – сложением, а это более легкий процесс.

Задача 8. Какое из следующих выражений больше, $\sqrt{5} + \sqrt{8}$ или $\sqrt{4} + \sqrt{10}$?

Обычное решение. Люди обычно берут калькулятор, который имеется в смартфоне, извлекают квадратный корень из каждого числа, а затем сравнивают полученные суммы. Но такой подход, конечно не назовешь изящным.

Образцовое решение с принятием другой точки зрения. Возведем в квадрат каждую из этих сумм и сравним полученные результаты.

$$(\sqrt{5} + \sqrt{8})^2 = 5 + 2\sqrt{40} + 8 = 13 + 2\sqrt{40}$$

$$(\sqrt{4} + \sqrt{10})^2 = 4 + 2\sqrt{40} + 10 = 14 + 2\sqrt{40}.$$

Здесь ясно видно, что вторая сумма больше первой.

Мы рассмотрели лишь некоторые подходы к решению математических задач на основе применения различных стратегий, которые можно использовать в бытовых ситуациях, а затем применять для решения математических задач и выбирать наиболее оптимальное решение. Сближение математики с жизнью, введение ее в повседневный обиход, умение всё окружающее нас по возможности переводить на счет, меру и число – вот главная цель математического образования.

К сожалению, в школах отводится очень мало часов на математику. Учителя едва успевают изложить стандартные подходы к решению математических задач, а более глубокое изучение предмета является прерогативой факультативных занятий и математических кружков.

Отрадно заметить, что в последнее время большое внимание уделяется проведению различных конкурсов и олимпиад, недостатка в занимательной математической литературе мы не испытываем, практически любую книгу можно найти в сети «Интернет». Приведен лишь небольшой список литературы, которая использовалась при подготовке данной статьи.

Список использованной литературы

1. Аменицкий Н. Н., Сахаров И. П. Забавная арифметика. – М.: Наука. Гл. ред. физ. - мат. лит., 1991. – 128 с.
2. Демидова Т. Е., Тонких А. П. Теория и практика решения текстовых задач: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 288 с.
3. Игнатъев Е. И. В царстве смекалки или арифметика для всех. В трех книгах. – С. - Петербург.: 1914, 1909, 1915 гг.
4. Кордемский Б. Затеиные задачи. – СПб.: ООО Торгово - издательский дом «Амфора», 2015. 223 с. (Серия «Игры разума»).
5. Перельман Я. Веселые задачи. – СПб.: ООО Торгово - издательский дом «Амфора», 2015. 240 с. (Серия «Игры разума»).

6. Позаменье А. Стратегии решения математических задач: Различные подходы к типовым задачам / Альфред Позаменье, Стивен Крулик; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 223 с.

7. Сорокин П. И. Занимательные задачи по математике. С решениями и метод. указаниями. Пособие для учителей 1–4 классов. – М.: «Просвещение», 1967. 152 с.

© Степаненко Г.А., Марфутенко Т.А., Петрова М.Г. 2020



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Банковская система РФ является одной из крупнейших в Европе. Она динамично развивается с учетом некоторых отдельных особенностей и обладает крупными перспективами с выходом на мировой уровень. С учетом того, что банковская система существует не так долго, по сравнению с зарубежными странами, такое положение дел можно назвать более чем позитивным, однако банковская система РФ не лишена отдельных недостатков. Их изучение в виду сложной экономической ситуации страны является актуальным, так как банки являются важнейшими посредниками в процессах распространения капитала, тем самым обеспечивая развития и домохозяйств, и фирм, и государства.

Рассмотрим каждую из крупных проблем банковского сектора. Во - первых, одной из главных проблем, является использование банков для спекулятивных операций крупных компаний и государственных структур. Это видно на примере ФК «Открытие», которое было использовано для решения отдельных проблем компании «Роснефть» и иных махинаций [2]. Данная проблема является структурной и основана на тенденциях, которые сложились в банковской системе еще в 90 - х годах, когда деятельность банков была не до конца урегулирована, и множество «псевдобанковских» структур использовались для достижения личных целей отдельных категорий лиц. Сейчас Центральный банк РФ пытается сбить эту тенденцию путем очищения банковского сектора от различных банков, которые не выполняют нормативы, ведут рискованную политику вложений (например, многие банки, закрытые или санированные в 2017 году, вкладывали в достаточно волатильную сферу недвижимости) и т. д.

Во - вторых, это кредитования в зарубежных организациях. Эта проблема складывается из взаимодействия факторов, которые непосредственно влияют на российскую экономику. В виду того, что одним из главных источников дохода Федерального бюджета РФ является продажа энергетических ресурсов и НДС, в стране потенциально растет инфляция, для сдерживания которой применяется высокая ключевая ставка. Ключевая ставка определяет проценты по кредитованию коммерческих банков ЦБ РФ. Таким образом, банкам выгоднее обращаться в зарубежные организации, где ключевая ставка находится на уровне 1 - 2 % / [3] Это влияет на повышение рисков банковской деятельности (в виду появления таких факторов, как курс валют, внешняя политическая ситуация и т. п.) и экономики в целом (что можно продемонстрировать на примере декабря 2014 г., когда курс валют резко вырос в т. ч. из - за выплат процентов по корпоративным кредитам российских банков зарубежным организациям). Данную проблему можно решить лишь диверсифицировав экономику, чему могут помочь банки, создавая различные инвестиционные и венчурные фонды, вкладывая в развитие производства в РФ.

В - третьих, это проблема просроченной задолженности и кредитования рискованных проектов (в том числе и по распоряжению государственных структур). Банки в РФ

ежегодно претерпевают убытки из - за различных просрочек по разным причинам, однако одну из них можно строго обозначить в виде низкой финансовой грамотности населения и понимания инструмента займа. Данная проблема является искусственной, сформированной в ходе командно - административно экономики СССР. Однако в том числе она выражается и в крупном государственном масштабе. Так, в начале 2000 - х годов, был создан Россельхозбанк, который постоянно терпит убытки, в виду его целевого назначения по обслуживанию сельского хозяйства. Однако данная отрасль является проблемной, поэтому банк попадает в зону риска, в виду того, что в сельском хозяйстве достаточно высокий процент просроченной и проблемной задолженности (по разным причинам: от низкой рентабельности до отмыwania денег через сельско - хозяйственные предприятия). Стоит отметить, что важно заниматься кредитованием сельского хозяйства, однако это нужно сочетать с эффективными инвестиционными мерами в эту отрасль.

В - четвертых, это проблемная задолженность банков. Проблемные активы, которые могут быть сформированы по разным причинам, являются одной из причин по отзыву лицензий у банков. Действительно, они всегда будут существовать в виду нестабильности малого и среднего бизнеса в первые фазы развития, однако их количество нужно ограничивать, возможно, законодательным путем.

Для более точечной работы с банковской системой Центральный банк [4] РФ с 2015 года применяет группировку банков на три категории: системно - значимые (с особыми требованиями по нормативам и т. д.), банки федерального и регионального значения. Данная система позволяет более точно подходить к политике по регулированию банковской системы. Сейчас идет «чистка» банковского сектора, особенно среди последней категории, что оздоравливает всю отрасль в целом. Это положительно влияет на экономику, однако в отдельных случаях может вредить региону, поэтому вполне вероятно использовать особые нормативы для банков регионального значения, например, использовать ограничения по операциям и т. д., чтобы данные банки не имели возможность проводить рискованную политику, но могли осуществлять деятельность, извлекать прибыль и приносить пользу обществу.



Рисунок. Основные проблемы банковского сектора в РФ

Таким образом, все проблемы банковской сферы можно решить путем различных преобразований в отрасли, однако многие из них носят среднесрочный и долгосрочных

характер, обладают временным лагом, поэтому необходимо производить изменения уже сейчас, чтобы получить эффект в ближайшем будущем, которое пока не определено из-за различных факторов, например, волатильности цены на нефть. Если при колебаниях экономических факторов рядом существует стабильная банковская система, экономика быстрее оживится и перейдет от фазы спада в фазу роста.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СРАВНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ WACC И ROA НА ПРИМЕРЕ MAIL.RU GROUP LTD

Рассмотрим следующую задачу. Дана отчетность компании «Mail.ru Group Ltd». Необходимо рассчитать значение показателя WACC для этой компании и сравнить его со значением ROA, сделать выводы.

Для целей задачи нам необходимо найти следующие значения:

- доля собственного капитала
- доля заемного капитала
- цена собственного капитала
- цена заемного капитала
- чистая прибыль
- среднегодовые активы
- размер налоговой ставки

Компания «Mail.ru Group Ltd.» сдает отчетность по стандартам МСФО.

Сумму собственного капитала составит сумма акционерного капитала.

Таким образом, СК = 166082 млн. рублей

Сумма заемного капитала считается сложнее. Она будет равна сумме долгосрочных и краткосрочных обязательств за минусом тех статей, по которым не платятся проценты. Таким образом из этой суммы нужно вычесть статьи «Накопленные расходы», «Долгосрочные обязательства по отложенному налогу на прибыль», «Неконтролируемая доля в дочерних компаниях», «Прочие краткосрочные обязательства» и «Кредиторская задолженность» (кроме краткосрочных кредитов и займов)

Таким образом $ZK = 25520 - 3875 - 7189 - 2495 - 84 - 6981 - 4636 = 260$ млн. руб.

Рассчитаем долю собственного капитала

$$D_{СК} = 166082 / (166082 + 260) = 0,998$$

$$D_{ЗК} = 260 / (166082 + 260) = 0,002$$

Цену заемного капитала можно определить как отношение уплаченных процентов к сумме заемного капитала. Таким образом, найдем цену заемного капитала.

$$Ц_{ЗК} = 13 / 260 * 100 \% = 5 \%$$

Акции Mail.ru Group Ltd реализуются на бирже NASDAQ (на ней котируются большинство инновационных компаний). Для расчета цены собственного капитала в таком случае необходимо применять CAPM модель (модель оценки капитальных активов Шарпа)

Стоимость акционерного (собственного) капитала организации рассчитывается по следующей формуле

$$r_i = r_f + \beta \cdot (r_m - r_f);$$

$$\beta = \frac{\sigma_{im}}{\sigma_m^2};$$

где:

r – ожидаемая доходность собственного капитала компании;

r_f – доходность по безрисковому активу;

r_m – доходность рыночного индекса;

β — коэффициент бета (чувствительность изменения доходности акции к изменению доходности индекса рынка);

σ_{im} – стандартное отклонение изменения доходности акции от изменения доходности рыночного индекса;

σ_m^2 – дисперсия доходности рыночного индекса.

Доходность по безрисковому активу возьмем как среднее между доходностью ОФЗ на 11.06.2018 на год и ставке по депозиту в банке ВТБ (государственный банк с высоким уровнем устойчивости).

Таким образом, $r_f = (6,76 + 6,5) / 2 = 6,63 \%$

Для определения коэффициента бета используем линейную агрессию. За данные рынка возьмем динамику индекса NASDAQ. Возьмем данные значений цены акции Mail.ru Group Ltd и индекса NASDAQ. После сформируем динамику изменения цены как натуральный логарифм отношения цены текущего дня к цене прошлого дня в процентах. Таким образом, получим следующую таблицу.

Таким образом, коэффициент бета равен 0,2709, что говорит о том, что волатильность ценной бумаги ниже, чем рыночные колебания индекса. Компания обладает низким уровнем риска.

Доходность индекса NASDAQ за год составляет 19,56 %

Таким образом, рассчитаем цену собственного капитала

$C_{ск} = 6,63 \% + 0,27 (19,56 \% - 6,63 \%) = 10,12 \%$

Для расчета WACC примем, что размер налоговой ставки составляет 20 % .

Таким образом, $WACC = 10,12 \% * 0,998 + 5 \% * 0,002 (1 - 0,2) = 10,10 \%$

$ROA = \text{Чистая прибыль} / \text{Средняя стоимость активов}$

$ROA = 2261 / 33547 * 100 \% = 6,7 \%$

(в стоимость активов не включен гудвилл, так как для mail.ru этот показатель чрезвычайно большой из-за специфики деятельности в IT и интернет индустрии)

Видно, что ROA меньше WACC. Это свидетельствует о том, что компания не развивается, исходя из других данных можно говорить о некоторой стагнации, в виду низкорискованной политики ограниченного роста (компания удерживает текущие рынки в России). Однако она способна отвечать по всем обязательствам и выплачивать дивиденды.

© А.Е. Арапова, 2020

ПОНЯТИЕ СТОИМОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА. ЕГО ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Что такое стоимость собственного капитала? В теории его определяют как норму дохода, которая в теории должна уплачиваться инвесторам (в данном случае акционерам, которые вложили средства в собственный капитал). Данная норма доходности компенсирует риски, которые берут за себя инвесторы. В данном случае это взаимодействие похоже на взаимоотношение арендатора и арендодателя, который хочет получить определенную маржу за пользование своей недвижимостью. За маржу выступает отдача за капитал, соизмеримая риску.

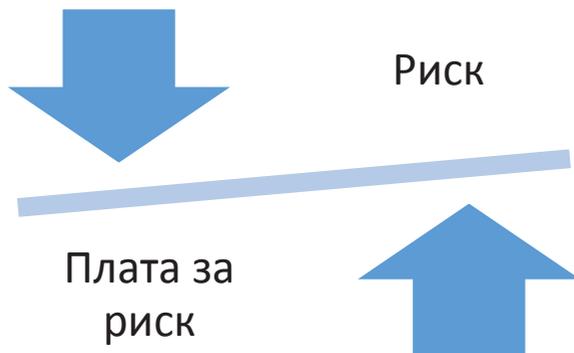


Рисунок 1. Установление равновесия между нормой доходности и риском

Известно, что капитал может быть собственным и заемным. Если заемщики (те, кто предоставляют заемный капитал) хотят получать процентный доход, то собственники преследуют цель получения дивидендов или момента удорожания инвестируемых средств для перепродажи. Компания должна платить за любой получаемый капитал, однако методы расчета стоимости (то есть размера платы) для собственного и заемного капитала разные в виду их разной природы (см. табл.).

Таблица. Определение стоимости заемного и собственного капитала

Цена собственного капитала	Цена заемного капитала
Невозможно точно оценить	Возможно точно оценить
Для оценки используются различные теоретические модели	Равна: процентные ставки на сумму привлекаемого капитала

Модели, которые используются для расчета стоимости собственного капитала различны, однако связаны по своей природе с фундаментальными показателями, такими как волатильность рынков и доходность. Например, в модели CAPM используется коэффициент чувствительности, а в модели Гордона, основанной на дисконтировании денежных потоков, дивиденды, которые фундаментально также связаны с движением на рынке.

Появляется новый показатель – «премия за риск», который по сути является вторым слагаемым для установления точной стоимости собственного капитала (первое – безрисковая ставка доходности, которую можно получить при вложении в традиционные инструменты инвестирования, например, депозиты или государственные ценные бумаги).



Совокупная стоимость определяется через показатель средневзвешенной цены капитала. Чем выше риск, тем выше эта стоимость, что соответствует с общепринятыми логическими принципами. Стоимость капитала позволяет компании принимать более эффективные решения. Например, цена капитала используется при оценке внутренних инвестиционных проектов и банками при кредитовании.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Чтобы повысить эффективность какого - либо процесса, необходимо оценивать его промежуточную эффективность, чтобы сделать определенные выводы о его работе. В том числе и у маркетинга, эффективность которого можно оценить, однако подход к ней можно найти совершенно разный.

В российской теории можно выделить несколько подходов к оценке эффективности маркетинговой политики.

Таблица. Теоритические способы оценки эффективности маркетинга

Авторы	Суть
Н. П. Чернов, В. В. Живетин	Эффективность маркетинговой политики можно оценить исходя из совершенствования производственно - сбытовой деятельности
Н.К. Моисеева, М.В. Конищева	Эффективность будет измеряться количественно через ряд показателей

Американская практика дает свои подходы к оценки эффективности маркетинговой деятельности. Так, ее можно оценить через рост выручки и прибыли, однако в таком случае эффект от маркетинга складывается с эффектами от качественного оперативного управления, улучшения отношений с поставщиками и посредниками. В общей совокупности они дают синергетический эффект и представляется сложным выделение влияния отдельного фактора (лишь при помощи углубленного факторного анализа, который в таком случае будет приближенным и не даст точного ответа о влияние того или иного фактора).

Также можно выделить подход к маркетингу как к определенной инвестиции и рассматривать его эффективность через эффективность этих инвестиций, однако в таком подходе будет найдена эффективность вложенных средств, а не самой прямой деятельности. Данный способ можно использовать, но он не дает исчерпывающего ответа.

Стоит отметить, что каждая компания решает вопрос эффективность маркетинга по - разному, что является коммерческой тайной.

Таким образом, на данный момент не выделено конкретной методики оценки эффективности маркетинга на предприятии. Этот вопрос усложняется еще и тем, что сам маркетинг не стоит на месте, постоянно развиваются различные способы продвижения товара, исследования рынка, а также создаются новые рынки. Постараемся разработать обобщенный подход к оценке эффективности маркетинга.

На первом этапе определим общую сумму вложений в маркетинг и определим их «доходность» (через размер увеличения выручки после проведения маркетинговых мероприятий). В данном случае важно получить ее положительное значение.

На втором этапе необходимо оценить эффективность самих мероприятий, причем как количественным, так и качественным способом. Здесь подойдет метод опросов (откуда узнали клиенты о товаре, почему приняли решение о его покупке), а также оценка новой доли рынка, которая принадлежит компании (через отношение выручки компании к общей выручке рынка).

На третьем этапе можно оценить степень лояльности к бренду. В данном случае, стоит рассмотреть тесную связь с понятием гудвилл, которое основывается на деловой репутации компании. Гудвилл определяют как разность между рыночной стоимостью и балансовой стоимостью, его рост соответствует о положительной динамике.

Таким образом, с помощью данной методики в три этапа можно сделать экспресс - анализ маркетинговой деятельности на предприятии.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В течение всего времени развития финансовой теории ученые и бизнесмены ищут новые способы оценки деятельности компании, показатель, который может объективно дать сведения о текущем состоянии компании. В рамках этого поиска в конце 20 века был введен показатель экономической добавленной стоимости.

Данный показатель рассчитывается как чистая операционная прибыль после уплаты налогов за вычетом затрат на капитал, которые находятся как произведение средневзвешенной цены на капитал, умноженный на инвестированный капитал.

С точки зрения EVA, прибыль необходимо приблизить к денежному потоку. Данный процесс косвенно напоминает косвенный метод анализа денежных потоков, однако при расчете EVA уточнений несколько больше. Выделяют следующие основные уточнения:

- корректировка на величину отложенного налога на прибыль. Здесь речь идет о таких показателях в балансе как отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства. По своей природе их нельзя отнести ни к вложениям, ни к обязательствам, поэтому в рамках расчета показателя EVA их нужно не учитывать;
- в случае если компания использует метод LIFO, то необходимо корректировка и по нему (так как по методу LIFO завышается оценка себестоимости и занижается балансовая стоимость активов);
- корректировка на прочие статьи: амортизация гудвилл, капитализация расходов на НИОКР и другие.

Стоит отметить, что вопрос корректировки EVA также остается открытым и существует множество подходов к нему.

Показатель EVA позволяет грамотнее подойти к тактическому и стратегическому управлению компанией. Он объективнее, чем простая чистая прибыль, так как в ней учитывается капитал, инвестированный в компанию, а также служит определенным мостом к показателю NPV, связывая его с прибылью. В связи с этими достоинствами показатель EVA входит в стандарт информации для инвестора.

При этом сам показатель не лишен ряда недостатков. Например та же связь с NPV выполняется при долгосрочной перспективе (условно - бесконечной) работы компании. При этом не учитываются ситуации смены менеджмента компании, которая может повлечь проблемы в деятельности компании и обязанности выплатить «золотой парашют» менеджменту.

Следующий недостаток EVA исходит из его корректировок. Невозможно полностью убрать влияние учетной политики и факторов, которые мешают понять реальную действительность работы компании.

EVA

Позволяет оценить прибыль с привязкой к инвестированному капиталу

Необходимы корректировки, связанные с учетной политикой

Имеет ряд достоинств и недостатков

Рисунок. Показатель EVA. Общие сведения

Показатель EVA относится к ряду показателей, которые используют собственники и финансовые менеджеры при принятии решений о дальнейшем развитии компании. При этом, он, как и другие показатели, не лишен недостатков и его нужно рассматривать в разрезе вместе с другими показателями.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИЙСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Факторинг – это сравнительно новый для российского финансового рынка вид деятельности, который по своей экономической сути значительно отличается от смежных с ним кредитования и страхования, рынки которых уже давно сложились и прочно укоренились в нашей стране с учётом её специфики и подробно урегулированы динамично меняющимся в соответствии с существующей практикой законодательством. Поэтому при сравнении в настоящее время рассматриваемый нами сегмент финансового рынка считается наиболее рисковым и, как следствие, менее привлекательным и доходным для потенциальных факторов.

Однако, очевидно, что перед рынком факторинговых услуг в настоящее время открыты огромные перспективы. Успешно преодолев трудный период мирового финансового

кризиса в настоящее время, он уже полностью восстановился и тем самым подтвердил свою устойчивость и необходимость для финансового сектора страны.

Одной из отраслей, испытывающих существенную нехватку в такой финансовой услуге как факторинг является сельское хозяйство, что обусловлено его специфическими особенностями: из-за зависимости процесса производства от естественных природных процессов и климатических условий возникает большой разрыв между моментом вложения средств в производства и получением экономического эффекта от него, т.е. дефицит оборотных активов, вследствие чего сельхозпроизводители вынуждены финансировать его, привлекая банковские кредиты; кроме этого, ни смотря на неэластичный спрос по сельхоз продукции, часто у организаций данной отрасли возникает задержка при расчетах со своими дебиторами, показатели оборачиваемости данной задолженности в большинстве случаев очень низкие, всё это только усугубляет дефицит оборотных активов. Т.е. услуги факторинга могут оказаться очень востребованными в сельском хозяйстве, однако учитывая его общий упадок и отсталость в нашей стране, оно крайне непривлекательно и рискованно для факторинговых организаций. Однако посредником между сельхоз производителями и факторами может стать государство, реализуя инновационный способ поддержки отстатой отрасли через финансовый рынок.

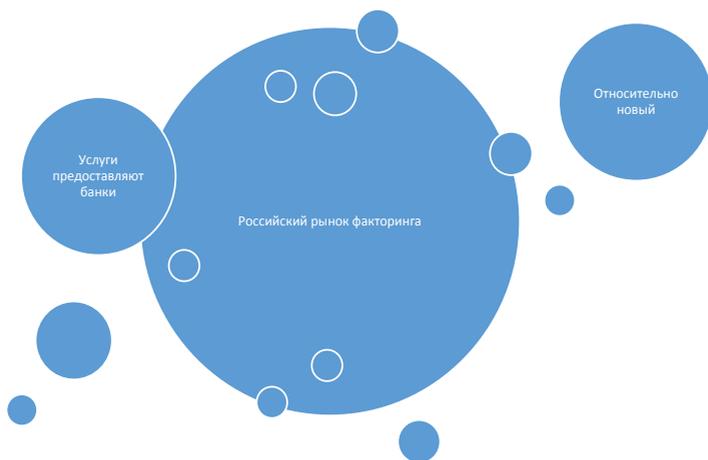


Рисунок. Описание российского рынка факторинга

Спецификой российского факторингового рынка является присутствие на нём в гораздо большем количестве банков, чем специализированных факторинговых компаний, при этом кредитные организации часто предлагают клиентам не в чистом виде факторинг, а гибриды факторинга с регрессом и кредитования под - уступку дебиторской задолженности. Следует отметить, что по данным Всемирного банка, в тех странах, где доля факторинга в ВВП мала в качестве факторов выступают преимущественно банки (как в России), а в тех, где она приближается к 10 % кредитные организации максимально далеки от данного рынка.

В качестве ещё одного перспективного направления расширения рынка факторинга в нашей стране в ближайшие годы можно выделить увеличение равномерности

распределения его по регионам, уменьшение централизации в Москве и Санкт - Петербурге.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФАКТОРИНГА ДЛЯ КЛИЕНТА И ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

На рынке факторинговых услуг России с момента его появления существует проблема в недостаточном спросе со стороны потенциальных услуг, низкой популярности факторинга и недоверия к нему, предпочтения ему кредитования. Во многом это объясняется неправильным пониманием со стороны участников рынка сути данных операций в прошлом (в конце 80 - х – начале 90 - х годов XX в.), а также сравнительно недавним появлением данного сектора в финансовой системе современной России. Однако, очевидно, что развитие рынка не возможно без привлечения новых клиентов и уменьшения его централизации в двух городах федерального значения, т.к. услуги факторинга могут быть выгодны большому количеству средних и крупных предприятий по всей стране, которые в настоящее время предпочитают ему кредитование. Поэтому необходимо оценить экономическую эффективность комплекса факторинговых услуг для клиентов факторинговых организаций.

Допустим, выручка компании – 2 млрд рублей. Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности (ДЗ) – 60 дней, доля безнадежной задолженности – 1 процент от выручки. Факторинговая компания за 2 процента от выручки клиента повысит оборачиваемость ДЗ до 40 дней. Стоимость банковских кредитов на пополнение оборотных средств составляет 20 процентов годовых. Определим экономию и дополнительные издержки компании в данной ситуации.

1) Факторинг без регресса.

Размер безнадежных долгов в активе компании составит 20 млн. руб. (2 млрд. руб. × 1 %).

Так как повышается оборачиваемость дебиторской задолженности, то необходимость в получении кредитов у банка снижается, т.е. экономия составит:

$$\text{Э} = 20 \% * \left(2 \text{млрд. руб.} * \left(\frac{60 \text{ дн.}}{365 \text{ дн.}} - \frac{40 \text{ дн.}}{365 \text{ дн.}} \right) \right) = 21,918 \text{ млн.руб.}$$

Расходы на оплату услуг факторинговой компании составят 40 млн. руб. (2 млрд руб. × 2 %)

Т.о. доход компании от использования факторинга равен 1,918 млн. руб. ил 0,01 % выручки (20 млн. руб.+21,918 млн. руб. - 40 млн. руб.).

2) Факторинг с регрессом, т.е. фактор, может вернуть своему клиенту переуступленную ему безнадежную дебиторскую задолженность.

В таком случае при данных расценках на факторинговые услуги рассматриваемая компания получит не доход, а дополнительные затраты в сумме 18,082 млн. руб. (40 млн. руб. – 21,918 млн. руб.).

Однако необходимо отметить, что при оказании данного вида факторинговых услуг, факторы обычно значительно снижают цены на них по отношению к факторингу без регресса, т.е. необходимо рассмотреть ситуацию, когда стоимость услуги составляет не 2 % от выручки, а, например 1 % . В таком случае компания получит доход равный экономическому эффекту от факторинга без регресса, но при этом она понесёт потери в размере 20 млн. руб. безнадежной ДЗ.

Итак, очевидно, что факторинг особо выгоден для крупных компаний, с большими годовыми оборотами, т.к. позволяет не только экономить на администрировании дебиторской задолженности, но и увеличить её оборачиваемость, что уменьшает разрыв по времени между вложением средств в производства и получением экономического эффекта от них и последующего реинвестирования, а значит и уменьшить потребность в привлечении дополнительных источников финансирования своей деятельности, следовательно, обеспечивает экономии на ссудный процент по ним. При этом для клиентов особенно выгоден безрегресный факторинг, даже не смотря на большую стоимость данного вида услуг, т.к. он позволяет покрыть расходы, как по ожидаемым безнадежным долгам, так и по непредвиденным. Однако для российского рынка характерна низкая доля предоставления данного вида факторинга факторами своим клиентам, т.к. в силу специфики предпринимательской деятельности в нашей стране с ложившегося неустойчивого платёжного оборота и финансовой системы, он чреват для факторинговых компаний чрезмерно высокими рисками, а, следовательно, и большими убытками. Следует также отметить, что использование предприятием в своей деятельности механизма факторинга также связано с целой группой рисков, уровень которых зависит от вида услуги.

Решением данной проблемы может стать инновационный подход к формированию факторинговых услуг факторами направленный на поиск таких условий их предоставления, чтобы баланс доходности, риска и привлекательности услуг сохранялся. Следует также отметить, что стоимость факторинговых услуг напрямую зависит от стоимости привлечённых фактором средств для предоставления финансирования своим клиентам, а также уровня риска.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОЦЕНКА РОССИЙСКИХ ФАКТОРОВ

Российский рынок факторинга по степени развития представляет собой развивающийся рынок. На протяжении последних лет он стремительно эволюционирует, число его участников растёт, постоянно появляются новые продукты. В этой связи интересно

проанализировать конкурентные взаимодействия участников рынка и результаты данных процессов, которые могут быть представлены в форме рейтинга факторов на российском рынке. Необходимо отметить, что на фоне роста рынка снижается уровень концентрации его участников, т.е. наблюдается тенденция их специализации и обособления в занимаемом сегменте. При этом основным видом конкуренции является продуктовая: факторы начинают конкурировать между собой, предлагая своим клиентам ограниченный набор аналогичных факторинговых продуктов. Малейшая дифференциация продукта, например наличие дополнительных параметров услуг или скорость оказания услуг, дает фактору большое конкурентное преимущество. Однако преобладающими методами конкуренции являются ценовые, что порождает такое негативное в стратегическом плане для рынка явление как демпинг, который приводит к увеличению риска для факторов. Они в свою очередь, чтобы хоть как то обезопасить себя предлагают своим клиентам преимущественно факторинговые продукты на условиях отзыва, что в свою очередь приводит к росту риска для кредиторов и логичному уменьшению спроса на данные услуги.

Очевидно, что образуется порочный круг. Однако негативные последствия его влияния в настоящее время сглаживаются активными тенденциями к расширению и росту рынка, как одной из самых незанятых ниш в финансовом секторе. Важное значение для привлечения клиентов и роста доверия имеет качественное развитие рынка в целом, а не отдельных его участников. Принимая решение о заключении договора факторинга с фактором для кредитора большую роль играет, помимо стоимости услуг, его надёжность и эффективность работы. При этом очевидно, что для клиента наиболее привлекательными и выгодными являются безотзывные факторинговые продукты, т.к. это позволяет снизить риск потери денежных средств из-за неуплаты дебитором своих долгов.

Подберём двенадцать показателей, характеризующих масштабы, динамику и эффективность деятельности крупнейших компаний на российском факторинговом рынке с различных точек зрения:

1. доля уступленных фактору безотзывных денежных требований в их общем объёме;
2. объём предоставленного клиентам (кредиторам) финансирования по совершённым сделкам с покупателями товара (дебиторами) в счёт их задолженности;
3. объём уступленных требований – общая стоимость уступленных фактору клиентом (кредитором) требований к своим дебиторам;
4. объём уступленных Фактору денежных требований, под которые не предоставлено финансирование, но оказаны иные услуги факторинга (управление дебиторской задолженностью, покрытие ряда рисков, информационно - аналитическое обслуживание и т.д.);
5. число обслуженных по договорам факторинга компаний;
6. объём уступленной фактору дебиторской задолженности, приходящейся на одну обслуженную компанию – показывает средний размер уступленных требований на одного клиента;
7. число компаний, с которыми были заключены договора факторинга
8. количество дебиторов клиентов, поставки, в адрес которых были переданы на факторинг;
9. количество поставок, осуществлённых по договорам факторинга;
10. объём портфеля фактора - номинальная стоимость переуступленных прав требования на определённую дату;

11. прирост портфеля
12. размер факторингового вознаграждения

Выбранные показатели помогут составить объективную картину о надёжности фактора и эффективности его деятельности.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОЦЕНКА РОЛИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ И ИХ ОСОБЕННОСТЕЙ В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Очевидно, что существенным фактором, тормозящим развитие в России рынка факторинговых услуг, было отсутствие доступа к мировой практике и теоретическим аспектам данной услуги, обоснованным в работах учёных - экономистов и юристов развитых стран. При этом уже даже после распада СССР и перехода к открытой рыночной экономике была проблема в нехватке теоретического материала по факторингу отечественных учёных, содержащего не только базовые понятия, но и рекомендаций по практической реализации данной финансовой услуги на рынке с учётом особенностей российской экономики.

В настоящее время изучению различных аспектов факторинга посвящен ряд работ отечественных экономистов. Однако в данных исследованиях уделено внимание либо общим аспектам факторинга, либо одной из его составляющих, например, рискам при осуществлении факторинговых операций, осуществлению данных операций в банках, оценке эффективности факторинга с точки зрения расчета его себестоимости. В то же время ни в одной из работ не рассматривается факторинг как особую сферу ведения предпринимательской деятельности, а вопрос конкурентных отношений на рынке факторинга и вовсе не отражен в работах российских ученых.

В настоящее время Российский рынок факторинга по степени развития представляет собой развивающийся рынок. Основным видом конкуренции является ценовая, но постепенно возрастает роль продуктовой: факторы начинают конкурировать между собой, предлагая своим клиентам ограниченный набор аналогичных факторинговых продуктов. Малейшая дифференциация продукта, например наличие дополнительных параметров услуг или скорость оказания услуг, дает фактору большое конкурентное преимущество. Снижается уровень концентрации участников рынка, происходит движение рынка в сторону большей специализации его участников, поэтому конкурентные действия должны быть направлены на обособление в занимаемом сегменте рынка. [18]

Т.о. факторинг представляет собой финансовую услугу – важнейшую базовую составляющую финансового механизма распределения и перераспределения национального богатства в рамках финансовой системы. Его значение велико для

деятельности всех субъектов сделки, т.к. перераспределяются риски и денежные потоки и снижаются административные и транзакционные издержки. С ускоренным переходом страны в начале 90 - х годов XXв. К рыночной экономике, пропорциональными с этим процессом темпами стал развиваться и рынок факторинговых услуг. В настоящее время он имеет огромный потенциал роста, но его развитию мешает отсутствие всесторонней теоретической проработки и обоснования особенностей факторинга в России и рекомендаций по деятельности факторов и путей развития рынка, а также конкретного, адекватного действительности законодательства. Поэтому в следующем пункте курсовой работы рассмотрим данный вопрос подробнее. Очевидно, что применение факторинговых схем позволяет предпринимателям сократить финансовый цикл, ускорить оборачиваемость и нарастить рентабельность. Однако предприниматели ошибочно воспринимают факторинг исключительно как альтернативу банковскому кредиту и источник получения денежных средств. По мнению экспертов, факторинг станет двигателем торговли, только если его будут воспринимать как комплексный продукт аутсорсинга и рефинансирования коммерческого кредита.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЯ WACC НА ПРИМЕРЕ АО "ТЕПЛОЭНЕРГО"

Необходимо рассчитать значение WACC для компании АО "Теплоэнерго". После сравнить значение WACC с ROA и сделать выводы.

Для расчета WACC необходимы следующие данные:

- Собственный капитал (код 1300)
- Долгосрочные обязательства (код 1400)
- Краткосрочные обязательства (код 1500)
- Кредиторская задолженность (код 1520)
- Доходы будущего периода (код 1530)
- Оценочные обязательства (код 1540)
- Отложенные налоговые активы (код 1420)
- Проценты к уплате (код 2330)
- Чистая прибыль (код 2400)

Для расчета ROA необходимые следующие данные:

- Активы этого года
- Активы прошлого года
- Чистая прибыль (2400)

Для компании Теплоэнерго для расчета WACC мы можем использовать данные из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, она не торгуется на фондовой бирже и слабо подвержена волатильности на нем.

Таким образом, выделим из отчетности те данные, которые нам необходимы.

Отчетность взята на сайте: <https://www.rusprofile.ru/>

Заемный капитал = Итог по разделу IV (1400) + Итог по разделу V (1500) – Кредиторская задолженность (1520) – Оценочные обязательства (1540) – Доходы будущих периодов (1530) – Отложенные налоговые активы (1420)

Таким образом

$ZK = 4064047 + 4238727 - 1779695 - 46444 - 315822 - 136529 = 6024274$ тыс. рублей

$СК = 1239820$ тыс. рублей

Доля СК = $1239820 / (6024274 + 1239820) = 0,171$

Доля ЗК = $6024274 / (6024274 + 1239820) = 0,829$

Стоит отметить, что мы вычитаем отдельные статьи в связи с желанием получить чистой суммы заемного капитала без задолженности перед поставщиками, сотрудниками, государственными службами и т. п.

Для определения цены СК воспользуемся рентабельностью собственного капитала. Она считается как отношение чистой прибыли к собственному капиталу

$Цск = Rск = 183770 / 1239820 * 100 \% = 14,7 \%$

Цена ЗК определяется как отношение процентов к уплате и заемного капитала

$Цзк = 417476 / 6024274 * 100 \% = 6,93 \%$

Стоит отметить, что цена ЗК меньше цены СК, как и говорится в теории финансового менеджмента.

Для определения WACC возьмем, что налоговая ставка равна 20 %

Тогда $WACC = 14,7 \% * 0,171 + 6,93 \% * 0,829 * (1 - 0,2) = 7,12 \%$

$ROA = (\text{Чистая прибыль} / \text{Средняя стоимость активов}) * 100 \%$

$ROA = 183770 / (9552584,00 + 7576500,00) * 100 \% = 2,15 \%$

Видно, что ROA меньше WACC. Это плохо для компании и говорит о том, что текущий менеджмент является неэффективным и постепенно стоимость компании уменьшается, она перестает развиваться и теряет привлекательность со стороны инвесторов. Отчасти это проблема всей энергетической отрасли, которая занимается традиционными видами электроэнергии

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инвестиции являются исторической, экономической и правовой категорией. Это сложное экономико - правовое явление, играющее важную роль в жизнедеятельности общества, процессе производства товаров, работ, услуг, развитии страны, её отношениях с субъектами международного права. Целью инвестиционной деятельности является

создание капитала и его преумножение, тесно связанное с реализацией предпринимательских способностей и риском, следовательно, инвестиционное право необходимо рассматривать как институт предпринимательского, однако, учитывая важность инвестиций в экономике страны, развитие данных отношений в современной России и увеличение объёмов движения капитала, точка зрения, что должна существовать отдельная отрасль инвестиционного права, имеет право на существование, т.к. у неё есть свой предмет правового регулирования – инвестиционные отношения, вытекающие из инвестиционной деятельности, методы правового регулирования - как императивный, так и диспозитивный (с преобладанием последнего), а также специальное законодательство.

Очевидно, что правительство, реализуя единую экономико - правовую политику по данному направлению, должно стремиться к развитию собственной экономики за счёт минимизации оттока капитала за границу и привлечения иностранных инвестиций, используя эффект макрофинансового рычага. Сырьевая ориентированность российской экономики, а также другие факторы, обуславливающие недостаточно благоприятный инвестиционный климат, среди которых важное значение имеет несовершенное правовое регулирование в сфере предпринимательской деятельности, выступают барьером для иностранных инвестиций и катализатором для оттока капитала из страны. Очевидно, что данные проблемы необходимо решать, а наиболее эффективным способом является повышение эффективности и рациональности правового регулирования данного сектора.

Необходимо помнить, что специфика правового регулирования инвестиционной деятельности заключается в том, что данные общественные отношения регулируются одновременно нормами частноправового (гражданского) и публично - правового характера (административно - правовое и финансово - правовое регулирование), что требует применения адекватных мер со стороны государства, которое в данной сфере имеет двойственные функции. С одной стороны, реализуя свои властные полномочия, оно осуществляет регулирование инвестиционной деятельности и государственный контроль, предоставляя при этом участникам данного процесса различного рода гарантии, а с другой стороны оно может быть одним из непосредственных участников данной деятельности, тогда, с точки зрения государства, важное значение начинают иметь не только публично - правовые нормы, но и частноправовые. Правительство заинтересовано в привлечении инвестиций по многим причинам, поэтому государственные органы власти и на федеральном и на региональном уровне, а также органы местного самоуправления, разрабатывая нормативно - правовые акты и свою политику в данном секторе экономики, стремятся предоставить инвесторам наиболее благоприятные условия, какие только возможны.

Очевидно, что в виду того, что инвестиционная деятельность стала неотъемлемой частью российской экономики только после прекращения существования СССР с началом формирования рыночных отношений, многочисленные недостатки правового регулирования (отсутствие единой терминологии, дублирование норм и др.) обусловлены ускоренным интенсивным развитием данной сферы. Однако в настоящее время, когда в стране уже сформирована определённая экономическая, финансовая и политическая системы, то инвестиционный сектор начинает нуждаться в качественном развитии, т.е. необходим переход на интенсивный путь, что возможно только при условии адекватного

использования правовых механизмов и осуществления государственного регулирования с учётом уже имеющегося отечественного и иностранного опыта.



Рисунок. Регулирование инвестиционной деятельности в России

Сложность правового регулирования инвестиций обусловлена сложностью данных общественных отношений, т.е. экономических законов и механизмов их обуславливающих. В частности проблему с точки зрения права составляет большое количество разнообразных видов инвестиций, т.к. каждый из них нуждается в отдельном регулировании и контроле. Кроме того в процессе реализации инвестиций задействовано большое количество различных субъектов, как непосредственно участвующих в данном процессе, так и посредников. При этом основным субъектом, безусловно, является инвестор, т.к. без наличия у него капитала и желания его вложить процесс не может быть запущен. Поэтому крайне важно, чтобы государство существующими в его распоряжении правовыми механизмами обеспечивало инвестору гарантии его прав, т.е. напрямую снижало бы риски при вложении капитала.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одной из особенностей инвестиций в экономике страны является их тесная связь с мировыми экономическими и правовыми механизмами, т.к. одной из форм инвестиционной деятельности выступают иностранные инвестиции. При этом необходимо отметить длительное время существующую в нашей стране проблему оттока российского капитал за рубеж в офшорные зоны в целях оптимизации налогообложения и защиты от рейдерских атак, в том числе и со стороны государства, которая также может быть решена

путём полноценного правового регулирования процессов притока и оттока капитала и инвестиционной деятельности, а также в целом систематизации и модернизации правового регулирования предпринимательской деятельности.

Таким образом, значение международно - правового регулирования инвестиционной деятельности велико в силу её экономической специфики, выражающейся в интеграционных финансовых и экономических процессах при движении капитала на международном рынке. Инвесторы стремятся разместить свой капитал так, чтобы получить максимальную доходность при разумном уровне риска, и именно правовое регулирование способно его обеспечить. Однако данная глобализация несёт в себе потенциальную угрозу экономических кризисов большому количеству государств по причине нестабильности всего лишь водном из них, поэтому, очевидно, что инвестиционными процессами необходимо управлять на наднациональном уровне. Для этого существуют специальные международные финансовые организации, основанные как на членстве государств, так и коммерческими субъектами. Данные организации разрабатывают, принимают и внедряют международно - правовые нормы в рассматриваемой сфере, обязательные для всех ратифицировавших их государств. При этом двойственный характер инвестиционного процесса сохраняется, т.е. государство с одной стороны может быть его субъектом в рамках частноправовых отношений, а также его регулятором уже в отношениях публичного характера.

Важно отметить, что, участвуя в определённых международных конвенциях, государство не только получает определённые права во взаимоотношениях с другими странами, но и берёт на себя ряд обязательств, которые должны выполняться под угрозой применения международно - правовых санкций, в т.ч. и Международным центром по урегулированию инвестиционных споров. В целом же, государство в праве самостоятельно определять свою внутреннюю и внешнюю инвестиционную политику, пользуясь своим суверенитетом. На формирование международных инвестиционных отношений РФ с другими странами большое влияние оказали конвенции и международные договоры, ратифицированные и заключённые СССР. Т.к. экономика наше страны относится к развивающейся, и мы не так давно встали на капиталистические рельсы рыночной экономики, то правовой режим иностранных инвестиций в нашей стране и методы и задачи государственного регулирования имеют ряд особенностей.

Очевидно, что важную роль в регулировании и внутренних, и иностранных инвестиций играют нормы международного права, однако не менее важны и национальные нормы, определяющие общие положения инвестиционной политики государства в соответствии с существующей экономической, политической обстановкой, весом страны на международной арене и международно - правовым полем. В связи с ускоряющимися интеграционными процессами в экономиках большинства стран мира, особое место получили международные финансовые организации, представляющие собой наднациональные институты и способные разрешить возникающие споры в данной сфере. Данные обстоятельства особенно важны в связи с вступлением России в ВТО, которая предъявляет к нашей стране определённые требования в сфере инвестиций, т.к. их оборот должен значительно увеличиться. В Российской Федерации установлен национальный режим деятельности иностранных инвесторов, предполагающий невозможность установления дополнительных ограничений по сравнению с российскими инвесторами,

однако недопустимы и явные конкурентные преимущества, т.е. недобросовестная конкуренция, над отечественными инвесторами, а также ограничена свобода их деятельности в государственно важных отраслях. Правительство страны для того, чтобы привлечь иностранный капитал, разрабатывая инвестиционную политику, стремится предоставить иностранным инвесторам как можно больше гарантий, снижающих инвестиционные риски, а также предоставляет возможность получения инвестиционным проектом статуса приоритетного и получения дополнительных налоговых льгот. Таким образом, государственное регулирование инвестиционной деятельности имеет большую роль для развития страны в целом.

© А.Е. Арапова, 2020

Арапова А.Е.

Магистрант 2 года обучения

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Необходимо отметить, что в связи с ростом влияния сектора инвестиций на экономику и всю страну в целом проблемы, существующие в нём, начинают обостряться, поэтому необходимость в адекватном правовом регулировании очевидна. Важно, чтобы инвестиционная политика государства строилась не только отдельно из правовых или экономических точек зрения. Необходимо формирование симбиоза права, экономики и политики в сфере инвестиционной деятельности. При этом экономика должна нести в себе основную теоретическую нагрузку, объясняя инвестиционные процессы и моделируя их, право должно предоставлять государству механизмы их регулирования, а политика очерчивать общее направление формирования данных отношений как внутри страны, так и на международной арене. В данном аспекте по - другому можно взглянуть на проблему выделения инвестиционного права в самостоятельную отрасль права, подобно формированию из предпринимательского и финансового банковского права. Инвестиционная деятельность представляет собой самостоятельный сектор экономики, отдельный вид общественных отношений и требует качественного правового регулирования.

Основной проблемой в данном секторе по - прежнему остаются не экономические, а правовые факторы, несмотря на позитивные сдвиги в формировании и реформировании законодательства. Управленческие риски вызваны в первую очередь недостаточным правовым механизмом регулирования инвестиций, когда правительство наделено чрезмерными полномочиями в предпринимательской сфере, в т.ч. и касательно инвестиций. Существующие механизмы власти позволяют легко пролоббировать интересы отдельных инвесторов, а для «неудобных» создать максимально неблагоприятные условия, слишком велика опасность рейдерского захвата бизнеса, чрезмерное наместническое

поведение чиновников и обширная свобода в действиях власти в регионах увеличивают рост инвестиционного давления.

Очевидно, что если правительство обозначило в качестве приоритетного сегмента экономики инновационный, который напрямую связан с венчурным инвестированием и не может существовать без него, то необходимо создание для начала как минимум правовых механизмов и инструментов, позволяющих инвесторам спокойно вкладывать капитал в научные разработки и быть уверенными в том, что их результаты будут отобраны или украдены. Кроме того велико значение строгого контроля за целевым использованием проинвестированных в экономику бюджетных средств. Процессы осуществления иностранных инвестиций и оттока капитала за границу в связи со вступлением России в ВТО будут регулироваться преимущественно нормами международного права и адаптированными под них национальными, т.е. полномочия законодательных органов власти по данному вопросу в ближайшее время существенно сузятся, однако деятельность исполнительных и правоохранительных органов власти по - прежнему останется крайне необходимой, т.к. на время переходного периода, когда экономические, правовые основы бизнеса, а также обычаи делового оборота и принципы его ведения будут подвергаться ускоренной интеграции иностранного бизнеса.

Можно сделать вывод о том, что параллельно с увеличением роли инвестиций в экономике и первоначальным количественным развитием данного сектора формировались и основы инвестиционного законодательства, подверженные существенному влиянию международных норм в силу особой специфики данной деятельности, впоследствии одновременно с началом этапа качественного развития в экономических аспектах началось и реформирование в сторону более эффективного регулирования сформированной правовой базы, при этом границы реализации данных процессов очерчивались политическими тенденциями в государстве и обществе, выраженные в переходе от коммунистических взглядов к капиталистическим, укреплении новой власти и её институтов и механизмов, в изменении внешнеполитических отношений и т.д. Таким образом, очевидно, что наиболее весомых результатов, обеспечивающих поступательное развитие российской экономики, в том числе инвестиционного сегмента, можно достичь только посредством сбалансированного использования всех перечисленных механизмов. В настоящее время, когда Россия только что вступила в ВТО, можно сказать что она находится в точке перегиба в формировании политики государства по основным вопросам, в том числе и относительно инвестиционной деятельности. В связи с этим важным становится не просто подвергнуться воздействию мировых политических и экономических сил, а сохранить максимально возможные выгодные условия для конкурентоспособности отечественных инвесторов и организаций и ограничить отток капитала в рамках, взятых на себя обязательств. Для принятия правильных решения необходимо глубокое понимание правительством данных сложных явлений и процессов во взаимосвязи, чтобы впоследствии закрепить основы выработанной политики в нормативно - правовых актах.

© А.Е. Арапова, 2020

Басеев А. С.
студент ВУЦ КубГАУ, г. Краснодар, РФ
Трубников В. Г.
студент ВУЦ КубГАУ, г. Краснодар, РФ
Ахуба Д. В.
студент ВУЦ КубГАУ, г. Краснодар, РФ

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается управление стоимостью предприятия, ее основные аспекты и особенности оценивания. Также выделяются основные пути увеличения рыночной стоимости предприятия и ситуации, посредством которых собственник заинтересован повышать стоимость компании.

Ключевые слова

Стоимость предприятия, инвестиционная деятельность, экономические показатели, эффективность деятельности.

Стоимость предприятия является для руководителей первостепенным показателем, который представляет комплексную характеристику об эффективности управления организацией. Другие экономические показатели дают характеристику конкретно отдельных направлений деятельности предприятия. Управление стоимостью отражается в регулировании факторов, влияющих на стоимость компании. Данные факторы формируются в зависимости от отраслевой принадлежности, направлений деятельности и характеристики предприятия.

Необходимо выделить основные пути увеличения рыночной стоимости организации:

- инвестиционная деятельность (модернизация мощностей, повышение качества продукции, увеличение производительности, снижение затрат, производство новых видов продукции и т.д.);
- повышение эффективности операционной деятельности за счет увеличения доходов от продаж и снижения затрат на производство продукции;
- рациональное использование заемных средств;
- повышение прозрачности и открытости компании.

Стоимость предприятия - это популярный показатель, используемый для оценки компании в потенциальном завладении рынка. Стоимость предприятия включает в свои расчеты рыночную капитализацию компании, а также краткосрочные и долгосрочные займы, а также любые денежные средства на балансе компании. Стоимость предприятия используется в качестве основы для многих финансовых коэффициентов, которые измеряют эффективность компании.

Предприятие связывает общую стоимость компании, что отражено в рыночной стоимости его капитала из всех источников в меру полученных операционных доходов. Например, прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации (ЕВITDA).

Показатель ЕВITDA является показателем общей финансовой эффективности компании и в некоторых случаях используется в качестве альтернативы простой прибыли или чистой прибыли. ЕВITDA, однако, может вводить в заблуждение, потому что она снижает стоимость капитальных вложений, таких как основные средства и оборудование:

$$\text{ЕВITDA} = \text{периодическая прибыль от продолжающейся деятельности} + \text{проценты} + \text{налоги} + \text{амортизация} \quad (1)$$

Оценивая рыночную стоимость предприятия, можно определить, насколько успешно оно в своей деятельности. Увеличение рыночной стоимости предприятия означает, что предприятие находится на стадии роста; снижение рыночной стоимости является главным индикатором неблагоприятного положения дел (предкризисного состояния, банкротства). В связи с этим принятие верных управленческих решений невозможно без информации о стоимости бизнеса.

Собственники компаний могут быть заинтересованы в повышении стоимости компании в следующих случаях:

1. Если целью является продажа компании;
2. Для повышения инвестиционной привлекательности компании;
3. Для реорганизации компании, слияние, поглощение;
4. Для вывода на фондовый рынок ценных бумаг предприятия.

Как указывалось ранее, стоимость предприятия включает в себя общий долг, но важно учитывать, как долг используется менеджментом компании. Например, капиталоемкие отрасли, такие как нефтегазовая отрасль, как правило, несут значительные суммы долгов, которые используются для стимулирования роста. Долг может быть использован для покупки оборудования и техники. В результате стоимость предприятия будет искажена для компаний с большим объемом долга по сравнению с отраслями с небольшим или нулевым долгом.

Как и в случае с любой финансовой метрикой, лучше сравнивать компании одной отрасли, чтобы лучше понять, как оценивается компания по сравнению с аналогами.

Список используемой литературы:

1. Быковская К. В., Воронцова Ю. В. Формирование методической базы управления стоимостью бизнеса // Вестник университета. – 2018. – №. 5.
2. Верховцева Е. А., Гребеник В. В. Управление структурой капитала как способ управления стоимостью компании // Вестник евразийской науки. – 2016. – Т. 8. – №. 1 (32).
3. Лейман Е. Н., Лозенко В. К. Принципы, цели и особенности формирования механизма управления стоимостью имущественного комплекса организации // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2018. – Т. 11. – №. 4.

© Басеев А. С., Трубников В. Г., Ахуба Д. В. 2020

Береговая М.П.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ПОСТРОЕНИЕ КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ ДЛЯ ВЫДЕЛЕННЫХ АКЦИЙ

Для построения кривых безразличия необходимо рассчитать уровень толерантности инвестора к риску, т.е. t . Для расчета данного показателя воспользуемся формулой. Безрисковая доходность (ставка по бескупонной доходности облигаций федерального займа ОФЗ), составляет 8,99 % . При этом необходимо отметить, что величина ставки по бескупонной доходности облигаций федерального займа является очень высокой

величиной. В п. 2.3. были рассчитаны ожидаемая доходность и риск индекса ММВБ. Рассчитаем с помощью MS Excel доходность ПИФа акций «Базовые отрасли» по формуле. $\bar{r}_{\text{пиф}} = 0,8160\%$ в месяц, или $9,7916\%$ в год. Таким образом, уровень толерантности к риску $\tau = 77$. Т.е. за 1% доходности инвестор готов заплатить 77% дисперсии, или $8,76\%$ риска, т.е. можно сделать вывод, что инвестор склонен к риску.

Построим карту кривых безразличия инвестора, каждая из которых имеет наклон $1/\tau$. Определим уровень полезности u_1 : $u_1 = 23,06 - \frac{1}{77} * 9^2 = 22$, где: $\bar{r} = 23,06\%$ и $\sigma = 9\%$ – инвестиционные характеристики i портфеля. Аналогично $u_2 = 31,75 - \frac{1}{77} * 21^2 = 26$; $u_3 = 19,88 - \frac{1}{77} * 12 = 18$; $u_4 = 16,93 - \frac{1}{77} * 15^2 = 14$.

Карта построенных кривых безразличия представлена на рис.

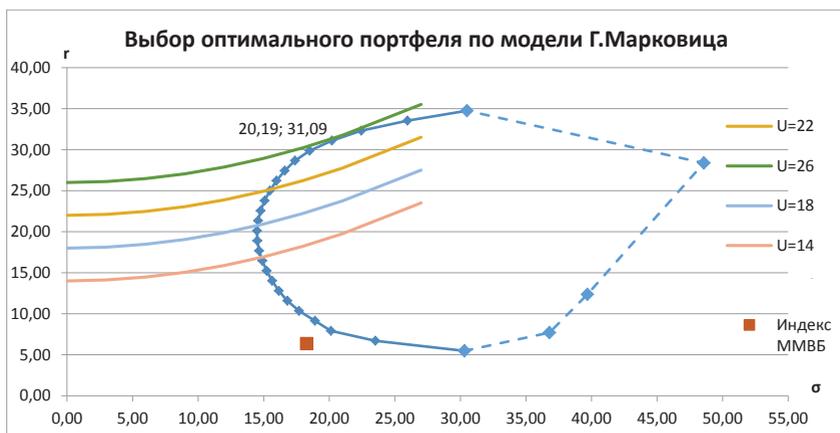


Рис. Выбор оптимального портфеля по модели Г. Марковица

Оптимальный портфель инвестора характеризуется точкой касания границы эффективных портфелей и одной из кривых безразличия. Из графика видно, что оптимальный портфель и кривая безразличия касаются в точке О. Таким образом, определили оптимальный портфель инвестора согласно модели Марковица. Ожидаемая доходность данного портфеля составляет $31,09\%$, риск $20,19\%$ в год. В оптимальный портфель включаются следующие акции: акции ПАО «Группа компаний ПИК» (доля акций 35%), акции ПАО «Магнит» (доля акций 6%), акции ПАО «Протек» (доля акций 59%). Таким образом, с помощью алгоритма Г. Марковица был получен портфель, состоящий из обыкновенных акций 3 компаний следующих отраслей: девелоперская и строительная компания, сеть магазинов розничной торговли продовольственными товарами и фармацевтическая компания. Ожидаемая доходность портфеля составляет $2,59\%$ в месяц, или $31,09\%$ в год, риск $5,83\%$ в месяц, или $20,19\%$ в год.

Проверим эффективность применения модели Г. Марковица при формировании портфеля ценных бумаг. Для этого предположим, что инвестор 23 марта 2017 г. решил вложить $600\,000$ руб. на 48 дней до 10 мая 2017 г. Отметим, что период 48 календарных дней, на которые инвестор вложил денежные средства, включает 31 торговый день.

Распределение акций в портфеле соответствует долям ценных бумаг в рассчитанном оптимальном портфеле. Цены рассматриваемых акций по состоянию на 23 марта 2017 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Цены акций сформированного на основании модели Г. Марковица портфеля по состоянию на 23.03.2017г.

Акции	Доля акции в портфеле	Цена акции на 23.03.2017, руб.	Количество акций, шт.	Сумма инвестирования, руб.
Группа компаний ПИК	0,35	283,30	741	209 925,30
Магнит	0,06	9370,00	3	28 110,00
Протек	0,59	102,50	3453	353 932,50
Стоимость портфеля				591 967,80

Таким образом, в акции ПАО «Протек» инвестор вкладывает основную часть своих инвестиций – 353 932,50 руб., в акции ПАО «Группа компаний ПИК» - 209 925,30 руб., в акции ПАО «Магнит» - 28 110 руб. Таким образом, инвестор 23 марта вкладывает 591 967,80 руб., остаток неинвестированных средств составляет 8 032,20 руб. Вложив денежные средства в данные акции, инвестор ожидает получить за весь период инвестирования доходность, равную $\bar{r} = 2,59 * \frac{31}{21} \text{ дн.} = 3,82 \%$. При этом риск инвестора составляет $\sigma = 7,08 \%$.

© М.П. Береговая, 2020

Береговая М.П.

Магистрант 2 года обучения ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

РАСЧЕТ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ ДЛЯ РЯДА АКЦИЙ

Фактическая доходность акций за период инвестирования составила:

Для акций ПАО «Группа компаний ПИК»: $r = \frac{287,90 - 283,30}{283,30} * 100 \% = 1,62 \%$ за период 48 дней (31 торговый день)

Для акций ПАО «Магнит»: $r = \frac{9140 - 9370}{9370} * 100 \% = - 2,45 \%$ за период 48 дней (31 торговый день)

Для акций ПАО «Протек»: $r = \frac{106,20 - 102,50}{102,50} * 100 \% = 3,61 \%$ за период 48 дней (31 торговый день)

Стоимость портфеля инвестора, исходя из цен акций на 23.03.2017 г., составляла 591 967,80 руб. Рассчитаем стоимость портфеля на 10.05.2017 г., исходя из цен на акции, сложившихся на данную дату: Стоимость портфеля на 10.05.2017 г. = 287,90*741 + 9140*3

+ 106,20*3453 = 607 462,50 руб. Характеристики портфеля по состоянию на 10.05.2017 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Цены акций сформированного в соответствии с моделью Г. Марковица портфеля по состоянию на 10.05.2017 г.

Акции	Доля акции в портфеле	Цена акции на 10.05.2017, руб.	Количество акций, шт.	Стоимость актива, руб.
Группа компаний ПИК	0,35	287,90	741	213 333,90
Магнит	0,06	9140,00	3	27 420,00
Протек	0,59	106,20	3453	366 708,60
Стоимость портфеля	-	-	-	607 462,50

Таким образом, инвестор за 48 дней заработал 607 462,50 – 591 967,80 = 15 494,70 руб. дохода от вложения средств в портфель ценных бумаг в выбранном соотношении.

Рассчитаем фактическую доходность сформированного портфеля:

$$\bar{r}_p = \frac{\text{стоимость портфеля на 10.05.} - \text{стоимость портфеля на 23.03.}}{\text{стоимость портфеля на 23.03.}} * 100 \% = 2,62 \% .$$

Получили, что фактическая доходность портфеля, сформированного из акций в соотношении, определённом с помощью применения модели Г. Марковица, за период 48 дней равна 2,62 % . Колебания доходности портфеля за период инвестирования представлены на рис. 1. Также на этом рисунке отражены колебания доходности Индекса ММВБ, т.е. рынка в целом.

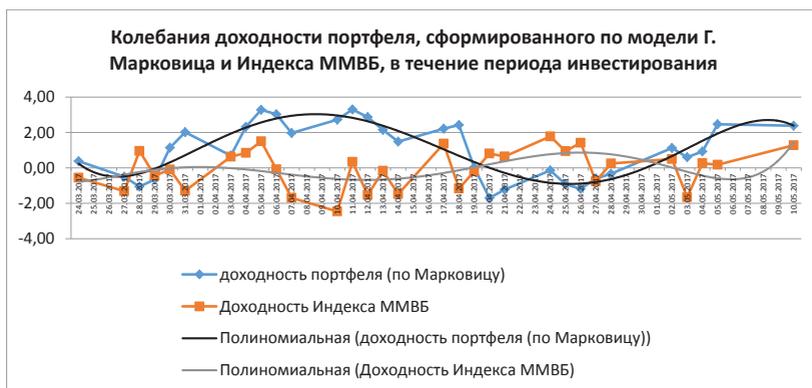


Рис. 1. Колебания доходности портфеля, сформированного по модели Г. Марковица, в течение периода инвестирования.

Таким образом, рис. 15 показывает, что в целом портфель инвестора, сформированный в соответствии с моделью Марковица, в рассматриваемом периоде показал большую эффективность, чем рынок в целом. Если добавить на графиках линии тренда, выраженные функцией полинома 6 степени, то можно заметить, что портфель инвестора в рассматриваемом периоде был более волатилен, чем рынок, кроме того, портфель

продемонстрировал тенденцию на изменения, противоположные рыночным, однако период слишком непродолжительный, чтобы сделать однозначный вывод.

© М.П. Береговая, 2020

Береговая М.П.

Магистрант 2 года обучения ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ НА ПРАКТИКЕ

Определение оптимального портфеля для каждого инвестора является индивидуальным и основано на построении кривых безразличия.

Для построения кривых безразличия необходимо рассчитать уровень толерантности инвестора к риску, т.е. τ . Для расчета данного показателя воспользуемся формулой. Безрисковая доходность (ставка по бескупонной доходности облигаций федерального займа ОФЗ), составляет 8,99 % [21]. В п. 2.3. были рассчитаны ожидаемая доходность и риск индекса ММВБ. Рассчитаем с помощью MS Excel доходность ПИФа акций «Базовые отрасли» по формуле (2). Данные о стоимости пая представлены в таблице 12 (приложение 18). $\bar{r}_{\text{пиф}} = 0,8160$ % в месяц, или 9,7916 % в год. Таким образом, уровень толерантности к риску $\tau = 77$. Т.е. за 1 % доходности инвестор готов заплатить 77 % дисперсии, или 8,76 % риска, т.е. можно сделать вывод, что инвестор склонен к риску.

Построим карту кривых безразличия инвестора, каждая из которых имеет наклон $1 / \tau$. Определим уровень полезности u_1 : $u_1 = 18,12 - \frac{1}{77} * 3^2 = 18$, где: $\bar{r} = 18,12$ % и $\sigma = 3$ % – инвестиционные характеристики i портфеля. Аналогично $u_2 = 21,47 - \frac{1}{77} * 6^2 = 21$; $u_3 = 26,91 - \frac{1}{77} * 142^2 = 24,35$; $u_4 = 16,88 - \frac{1}{77} * 11^2 = 15$.

Карта построенных кривых безразличия представлена на рис. 1.

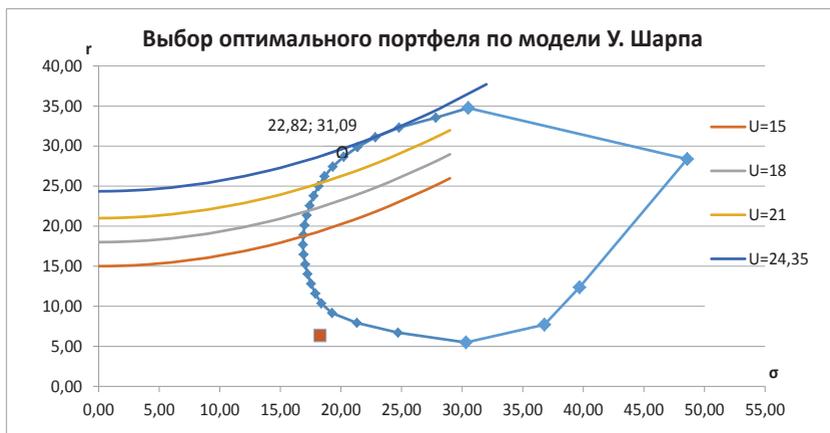


Рис. 1. Выбор оптимального портфеля по модели У. Шарпа.

Оптимальный портфель инвестора характеризуется точкой касания границы эффективных портфелей и одной из кривых безразличия. Из графика видно, что оптимальный портфель и кривая безразличия касаются в точке О. Таким образом, определили оптимальный портфель инвестора согласно модели Шарпа. Ожидаемая доходность данного портфеля составляет 31,09 % , риск 22,82 % в год. Оптимальный портфель включает следующие акции: акции ПАО «Группа компаний ПИК» (доля акций 28 %), акции АО «Полус Золото» (доля акций 11 %), акции ПАО «Магнит» (доля акций 5 %), акции ПАО «Протек» (доля акций 56 %). Таким образом, с помощью модели У. Шарпа был получен портфель, состоящий из обыкновенных акций 4 различных компаний. Ожидаемая доходность портфеля составляет 31,09 % , риск 22,82 % в год. Необходимо отметить, что оптимальный портфель, построенный в соответствии с моделью Шарпа, является более диверсифицированным, в него включаются акции компании АО «Полус Золото».

Проверим эффективность применения рыночной модели Шарпа при формировании портфеля ценных бумаг. Для этого предположим, инвестор 23 марта 2017 г. решил вложить 600 000 руб. на 48 дней до 10 мая 2017 г. Отметим, что период 48 календарных дней, на которые инвестор вложил денежные средства, включает 31 торговый день. Распределение акций в портфеле соответствует долям ценных бумаг в рассчитанном оптимальном портфеле. Цены рассматриваемых акций по состоянию на 23 марта 2017 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1
Цены акций сформированного на основании модели У. Шарпа портфеля по состоянию на 23.03.2017г.

Акции	Доля акций в портфеле	Цена акции на 23.03.2017, руб.	Количество акций, шт.	Сумма инвестирования, руб.
Группа компаний ПИК	0,28	283,3	593	167 996,90
Полус Золото	0,11	4333	15	64 995,00
Магнит	0,05	9370	3	28 110,00
Протек	0,56	102,5	3278	335 995,00
Стоимость портфеля				597 096,90

Таким образом, в акции ПАО «Протек» инвестор вкладывает основную часть своих инвестиций – 335 995,00 руб., в акции ПАО «Группа компаний ПИК» - 167 996,90 руб., в акции АО «Полус Золото» - 64 995,00 руб., в акции ПАО «Магнит» - 28 110 руб. Таким образом, инвестор 23 марта вкладывает 597 096,90 руб., остаток неинвестированных средств составляет 2 903,10 руб. Вложив денежные средства в данные акции, инвестор ожидает получить за весь период инвестирования доходность, равную $\bar{r} = 2,59 * \frac{31}{21}$ дн. = 3,82 % . При этом риск инвестора составляет $\sigma = 8,01$ % .

© М.П. Береговая, 2020

КОЛЕБАНИЯ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ ПО МОДЕЛИ У.ШАРПА

Фактическая доходность акций за период инвестирования составила:

Для акций АО «Полус Золото»: $r = \frac{4484-4333}{4333} * 100 \% = 3,48 \%$ за период 48 дней (31 торговый день).

Стоимость портфеля инвестора, исходя из цен акций на 23.03.2017 г., составляла 597 096,90 руб. Рассчитаем стоимость портфеля на 10.05.2017 г., исходя из цен на акции, сложившихся на данную дату: Стоимость портфеля на 10.05.2017 г. = $287,90*593 + 4484*15 + 9140*3 + 106,20*3278 = 613\ 528,30$ руб. Характеристики портфеля по состоянию на 10.05.2017 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Цены акций сформированного в соответствии с моделью У. Шарпа портфеля по состоянию на 10.05.2017 г.

Акции	Доля акции в портфеле	Цена акции на 24.04.2017, руб.	Количество акций, шт.	Стоимость актива, руб.
Группа компаний ПИК	0,28	287,9	593,00	170 724,70
Полус Золото	0,11	4484	15,00	67 260,00
Магнит	0,05	9140	3,00	27 420,00
Протек	0,56	106,2	3278,00	348 123,60
Стоимость портфеля				613 528,30

Таким образом, инвестор за 48 дней заработал $613\ 528,30 - 597\ 096,90 = 16\ 431,40$ руб. дохода от вложения средств в портфель ценных бумаг в выбранном соотношении.

Рассчитаем фактическую доходность сформированного портфеля:

$$\bar{r}_p = \frac{\text{стоимость портфеля на 10.05.} - \text{стоимость портфеля на 23.03.}}{\text{стоимость портфеля на 23.03.}} * 100 \% = 2,75 \%$$

Получили, что фактическая доходность портфеля, сформированного из акций в соотношении, определённом с помощью применения модели У. Шарпа, за период 48 дней (31 торговый день) равна 2,75 %. Таким образом, за период вложения средств инвестор не потерял вложенную сумму, получил положительную доходность. Колебания доходности портфеля за период инвестирования представлены на рис. 1.

При применении алгоритма Г. Марковица был сформирован портфель, состоящий из акций 3 российских компаний в следующем соотношении: акции ПАО «Группа компаний ПИК» (доля акций 35 %), акции ПАО «Магнит» (доля акций 6 %), акции ПАО «Протек» (доля акций 59 %). Срок инвестирования составлял 48 дней (с 23.03.2017 г. по 10.05.2017 г.). По окончании периода инвестирования были получены следующие инвестиционные характеристики портфеля: фактическая доходность за период составила 2,62 %.

При применении алгоритма У. Шарпа был сформирован портфель, состоящий из акций 4 российских компаний в следующем соотношении: акции ПАО «Группа компаний ПИК» (доля акций 28 %), акции АО «Полное Золото» (доля акций 11 %), акции ПАО «Магнит» (доля акций 5 %), акции ПАО «Протек» (доля акций 56 %). Срок инвестирования составлял 48 дней (с 23.03.2017 г. по 10.05.2017 г.). По окончании периода инвестирования были получены следующие инвестиционные характеристики портфеля: фактическая доходность за период составила 2,75 %.

Таким образом, наибольшая эффективность была получена в результате применения модели У. Шарпа, т.к. за рассматриваемый период была получена большая фактическая доходность. Данный портфель по сравнению с портфелем, сформированным при применении алгоритма Марковица, был более диверсифицированным, включал также акции золотодобывающего предприятия.

Совместим на одном графике (рис. 1) зонтики Марковица и Шарпа и сравним местоположение оптимальных портфелей.

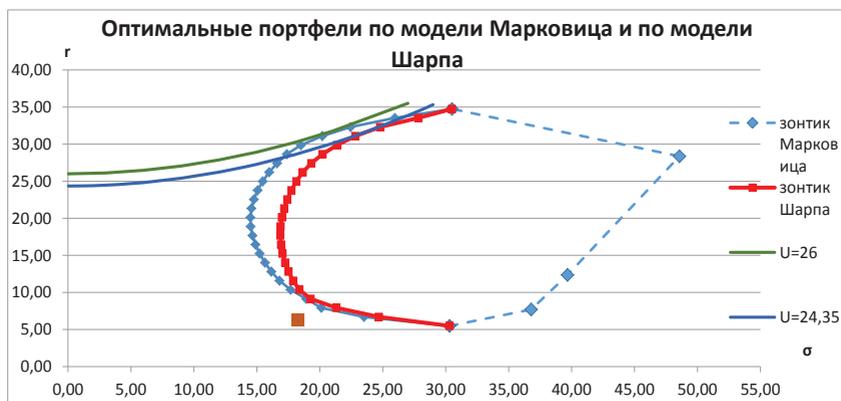


Рис. 1. Оптимальные портфели по модели Марковица и по модели Шарпа.

Таким образом, из рисунка 1 можно увидеть, что оптимальный портфель, полученный при применении алгоритма Марковица, находится выше и левее оптимального портфеля, полученного по модели Шарпа, т.е. уровень полезности при модели Марковица выше, соответственно оптимальный портфель является более привлекательным для инвестора, т.к. обеспечивает меньший риск при одинаковой величине доходности. Модель Марковица по сравнению с моделью Шарпа дает более точный результат, т.к. в модели Шарпа все попарные значения ковариации доходностей ценных бумаг в портфеле принимаются равными 0, а взаимосвязь ценных бумаг выражается через их соотношение с доходностью

индекса (рынка). Однако фактические результаты инвестирования средств показали, что формирование портфеля акций в соотношении, полученном при применении модели У. Шарпа, на выбранный период инвестирования оказалось более эффективным. При этом, безусловно, необходимо отметить, что период инвестирования составлял небольшой промежуток времени.

© М.П. Береговая, 2020

Береговая М.П.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

КОЛЕБАНИЯ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЕЙ ИНВЕСТОРА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МОДЕЛИ

Из рисунка 1 видно, что доходность портфеля, сформированного в соответствии с моделью Шарпа, в течение периода инвестирования (с 23.03.2017г. по 10.05.2017г.) практически во всех периодах была выше доходности портфеля, сформированного в соответствии с моделью Марковица, только в период 5 мая 2017г. доходность портфеля, сформированного в соответствии с моделью Марковица оказалась выше, однако уже в следующий торговый день 10 мая 2017г. доходность портфеля, сформированного в соответствии с моделью Шарпа, значительно возросла.



Рис. 1. Сравнение колебаний доходности портфелей инвестора, сформированных в соответствии с моделями Марковица и Шарпа.

Проанализируем более подробно модель Шарпа.

Модель Шарпа показывает зависимость между доходностью рынка и доходностью ценных бумаг, графическая модель представляет собой прямую линию – линию характеристики. Доходность портфеля в модели Шарпа зависит от доходности рыночного индекса и показателей α и β .

Предположим, что инвестор формировал портфели ценных бумаг в пропорциях оптимального портфеля, полученного при применении модели Шарпа в п.3.2, но в более ранние даты. Отобразим точки доходностей портфеля и доходностей индекса ММВБ в соответствующие даты в осях r_f и r_p . Получили множество точек, показывающих зависимость доходности портфеля акций инвестора от доходности рыночного индекса. Линия характеристики в модели Шарпа представляет собой прямую линию, пересекающую ось ординат (ось доходности портфеля) в точке со значением α (т.к. в данном случае рассматривается не одна акция, а портфель акций, то график пересекает ось в точке со значением суммы коэффициентов α бумаг портфеля).

Суммарный коэффициент $\alpha = 1,9926 + 2,0288 + 1,4081 + 2,6661 = 8,0956$. Рыночная модель Шарпа (линия характеристики), показывающая зависимость между доходностью рынка (рыночного индекса) и доходностью портфеля инвестора, представлена на рис. 2.

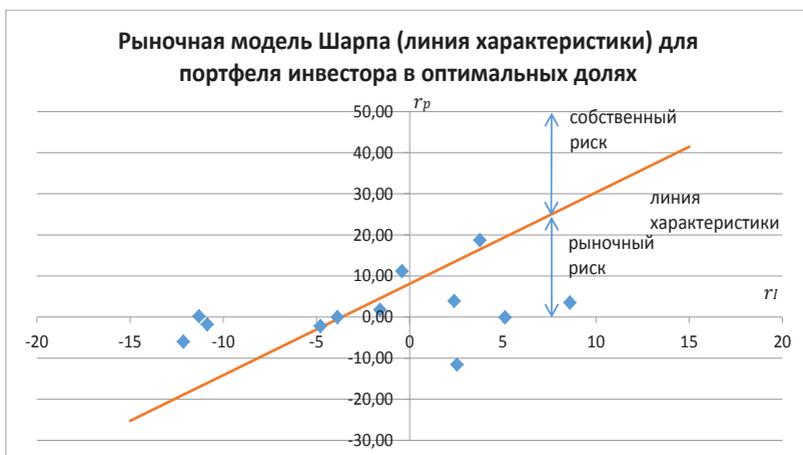


Рис. 2. Рыночная модель У. Шарпа (линия характеристики) для портфеля инвестора в оптимальных долях.

Если рассмотреть подробнее эти показатели можно заметить, что на основании значения коэффициента α_{it} был сделан вывод о низком уровне взаимосвязи доходности акций ПАО «Протек», ПАО «Группа компаний ПИК», ПАО «Магнит» и ПАО «Полос Золото» с доходностью рыночного индекса, которые как раз и вошли в конечном итоге в оптимальный портфель, сформированный в соответствии с моделью Шарпа. Рисунки 15 и 17 показывают, что в течение периода инвестирования доходность рыночного индекса была отрицательной величиной и общий рыночный тренд является отрицательный. Таким образом, за счет того, что оптимальный портфель включал акции с наименьшим коэффициентом α_{it} , т.е. с наименьшей степенью взаимосвязи с доходностью рыночного индекса, инвестор получил положительную и большую доходность в результате вложения средств.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТОРОМ СРЕДСТВ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Оценим эффективность вложения инвестором средств в ценные бумаги.

Таким образом, получили следующие инвестиционные характеристики портфеля ценных бумаг: фактическая доходность за период с 23.03.2017 по 10.05.2017 г. равна 2,75 % (при применении модели Шарпа). Сравним полученные результаты с инфляцией за рассматриваемый период. В период с 23.03.2017 г. по 10.15.2017 г. в апреле 2017 г. инфляция в России составила 0,3 % , в марте 2017 г. (за весь март 2017 г.) – 0,1 % , в мае 2017 г. данных о фактическом уровне инфляции на данный момент не опубликовано, однако в целом прогноз уровня инфляции в России в 2017 г. составляет 4 % [21], поэтому можно сделать вывод, что за период 23.03.2017 г. по 10.05.2017 г. уровень инфляции не превысил доходность, полученную инвестором от вложения средств в ценные бумаги, т.е. инвестор не только сохранил вложенный капитал, но и заработал дополнительный доход.

Также сравним эффективность инвестирования в акции с вкладом в банке. Рассмотрим вклад в банке АО «Россельхозбанк». Выберем, например, вклад «Классический». Для суммы 597 097 (соответствует сумме, инвестированной при применении модели У. Шарпа) предусмотрен минимальный срок 31 день, процентная ставка составляет 7,60 % годовых, проценты начисляются по простой ставке . Рассчитаем доход от вложения средств на депозит.

$$S_n = 597\,097 * \left(1 + \frac{7,60 * 31}{100 * 365}\right) = 600\,951,14 \text{ руб.}$$

Следовательно, сумма полученных процентов по вкладу за период 31 день равна 600 951,14 - 597 097=3854,14 руб., или 0,65 % . Однако необходимо отметить, что расчет дохода от вложения средств во вклад получен только за 31 день из 48 дней инвестирования, т.к. стандартные периоды вложения средств в большинстве крупных банков составляют фиксированные значения 31, 91, 181, 367 дн. и т.д., не предполагая вложение на определенный заданный период. В нашем случае период, для которого не рассчитан потенциальный доход инвестора, составляет 48 - 31=17 дней, что соответствует примерно половине месяца. Поэтому теоретически можно предположить, что инвестор за период 17 дней заработал бы около 0,36 % доходности, или 2113,56 руб. Итого суммарная доходность инвестора составила бы 1,01 % . За аналогичный период доходность от вложения средств в акции (при применении модели У. Шарпа) составила 2,75 % , т.е. эффективность вложения средств в акции за рассматриваемый период оказалась выше. Однако необходимо отметить, что при вложении средств в акции существует значительный риск 6,59 % , т.е. инвестор мог не только не получить прибыль, но и потерять часть вложенных средств, при этом при открытии вклада в банке риск отсутствует, т.к. вклад является застрахованным в системе страхования вкладов и в случае банкротства банка инвестор не потеряет свои средства.

Если бы инвестор открыл вклад в банке на сумму 591 698,80 руб. (соответствует сумме, инвестированной при применении модели Г. Марковица), то через 31 день он бы получил сумму

$$S_n = 591\,698,80 * \left(1 + \frac{7,60 * 31}{100 * 365}\right) = 595\,518,09 \text{ руб.}$$

Следовательно, сумма полученных процентов по вкладу за период 31 день равна 595 518,09 - 591 698,80 = 3 819,29 руб., или 0,65 %. Аналогично ситуации, описанной выше, теоретически суммарная доходность инвестора составила бы 1,01 %. За аналогичный период доходность от вложения в акции (при применении модели Г. Марковица) составила 2,62 %, т.е. эффективность вложения средств в акции выше. Но также в этом случае существует значительный риск (5,83 %).

Проверим изначально полученный прогноз по каждой модели с учётом закона нормального распределения.

В соответствии с моделью Марковица, месячная доходность портфеля в рассматриваемый период с вероятностью 68 % должна находиться в пределах от - 1,15 % до 1,40 %, с вероятностью 99 % - в пределах от - 3,69 % до 3,94 %. Проверим вероятность попадания доходности портфеля в заданный интервал в каждый момент времени t . Для анализа воспользуемся данными таблицы 20 (приложение 22), в которой отражены доли дневной доходности каждой ценной бумаги в общей дневной доходности портфеля, дневная доходность портфеля, составленного в соответствии с моделью Марковица, в рассматриваемый период, а также интервал, в котором должны находиться значения доходности портфеля, полученный при применении модели Марковица.

Таким образом, получается, что 15 значений дневных доходностей в рассматриваемом периоде находились в пределах заданного интервала, т.е. вероятность получается равной $p = \frac{15}{31} * 100 \% = 48 \% < 68 \%$. Низкая вероятность объясняется тем, что в период с 04.04.2017г. по 18.04.2017г., что можно также увидеть из рисунка 15, фактическая доходность портфеля акций инвестора значительно превысила величину ожидаемой доходности, что, конечно, свидетельствует о высоком риске, но при этом способствовало получению инвестором положительной доходности за период вложения средств. Полученный прогноз нахождения доходностей в интервале - 3,69 % до 3,94 % является точным, все значения фактической доходности портфеля ценных бумаг инвестора находятся в пределах данного интервала.

© М.П. Береговая, 2020

Береговая М.П.
Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ДОХОДНОСТЬ ПОРТФЕЛЯ С УЧЕТОМ БЕЗРИСКОВОГО ЗАЙМА

В соответствии с моделью Шарпа дневная доходность портфеля в рассматриваемый период с вероятностью 68 % должна находиться в пределах от - 1,31 % до 1,56 %, с вероятностью 99 % - в пределах от - 4,19 % до 4,44 %. Проверим вероятность попадания доходности портфеля в заданный интервал в каждый момент времени t .

Таким образом, получается, что 31 значение дневных доходностей в рассматриваемом периоде находилось в пределах заданного интервала, т.е. вероятность получается равной $p = \frac{16}{31} * 100 \% = 52 \% < 68 \%$. Низкая вероятность объясняется тем, что в период с 04.04.2017г. по 18.04.2017г., что можно также увидеть из рис. 17, фактическая доходность портфеля акций инвестора значительно превысила величину ожидаемой доходности, что, конечно, свидетельствует о высоком риске, но при этом способствовало получению инвестором положительной доходности за период вложения средств. Полученный прогноз нахождения доходностей в интервале - 4,19 % до 4,44 % является точным, все значения фактической доходности портфеля ценных бумаг инвестора находятся в пределах данного интервала.

Рассмотрим ситуацию, когда инвестор при формировании портфеля использует не только собственные, но и привлекает заёмные средства.

Пусть инвестор берёт безрисковый займ в размере 100 000 руб. с целью дополнительного вложения этих средств в акции. Однако так как инвестор берёт эти деньги взаймы, он должен платить проценты за пользование этими средствами. При безрисковом заимствовании предполагается, что процентная ставка по займу равна ставке, которая может быть заработана инвестированием в безрисковые активы. Безрисковая ставка составляет 8,99 %.

Рассмотрим сначала, как влияет безрисковое заимствование на местоположение портфеля инвестора, инвестирующего в рискованные активы, выбранные в соответствии с моделью Марковица.

В соответствии с моделью Марковица инвестор вкладывал средства (591 967,80 руб.) в акции в следующем соотношении: акции ПАО «Группа компаний ПИК» (доля акций 35 %), акции ПАО «Магнит» (доля акций 6 %), акции ПАО «Протек» (доля акций 59 %). При этом ожидаемая доходность риск портфеля составляли 31,09 % и 20,19 % в год соответственно, или доходность в размере 3,82 % за период инвестирования. Но так как инвестор берёт займ в размере 100000 руб., то общий размер средств для инвестирования увеличивается и становится $591\,697,80 + 100\,000 = 691\,697,80$ руб. В данной ситуации доля средств, дополнительно инвестированных в акции становится отрицательной величиной, равной -0,17.

Тогда ожидаемая доходность портфеля становится равной:

$$\bar{r}_p^* = \frac{691697,80}{591697,80} * 31,09 - \frac{100000}{591697,80} * 8,99 = 34,82 \% \text{ в год,}$$

или 2,90 % в месяц, или 4,28 % за период инвестирования.

Риск портфеля становится равным

$$\sigma = \sqrt{\left(\frac{691697,8}{591697,8}\right)^2 * 20,19^2 + 2 * \frac{691697,8}{591697,8} * \frac{100000}{591697,8} * 20,19 * 0 + \left(\frac{100000}{591697,8}\right)^2 * 0} = 23,60 \% \text{ в год,}$$

или 6,82 % в месяц, или 8,29 % за период инвестирования.

Таким образом, инвестор от дополнительного вложения заимствованных средств в акции ожидает получить большую доходность.

Инвестирование заимствованных средств и их вложение вместе с собственным капиталом инвестора в рискованные акции приводит к изменению местоположения портфеля инвестора (рис. 1).

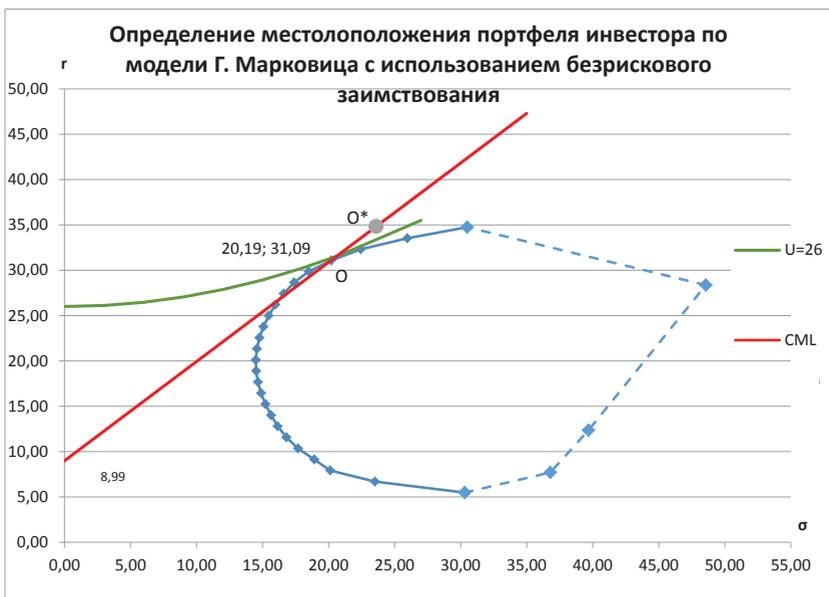


Рис. 1. Определение местоположения портфеля инвестора по модели Г. Марковица с использованием безрискового заимствования.

На рис. 1 портфель O – оптимальный портфель, полученный при применении модели Марковица, когда инвестор вкладывал только собственные средства. Линия, выходящая из точки, соответствующей безрисковой доходности, представляет собой линию рынка капитала (CML). Наклон данной линии равен коэффициенту Шарпа $Sh = \frac{r_p - r_f}{\sigma_p} = \frac{31,09 - 8,99}{20,19} = 1,0946$. Новый оптимальный портфель, сформированный из портфеля акций в долях O и дополнительно приобретённых акций, будет находиться в точке O*, лежащей на продолжении прямой.

© М.П. Береговая, 2020

Береговая М.П.
 Магистрант 2 года обучения ИЭП
 ННГУ им. Н. И. Лобачевского
 Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ФАКТИЧЕСКАЯ ДОХОДНОСТЬ ПОРТФЕЛЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МОДЕЛИ Г.МАРКОВИЦА

Рассчитаем фактически полученную доходность такого портфеля при инвестировании на срок с 23.03.2017г. по 10.05.2017г.

Для этого составим таблицы 1 и 2, отражающие стоимость портфеля инвестора на 03.09 и 26.11.2012 г. соответственно.

Таблица 1

Характеристики сформированного в соответствии с моделью Марковица портфеля с учётом заёмных средств по состоянию на 23.03.2017 г.

Активы	Доля акции	Цена акции на 23.03.2017, руб.	Количество бумаг, шт.	Стоимость актива, руб.
Акции ПАО «Группа компаний ПИК»	0,35	283,30	854	241 938,20
Акции ПАО «Магнит»	0,06	9370,00	4	37 480
Акции ПАО «Протек»	0,59	102,50	3983	408 257,50
Стоимость портфеля	-	-	-	687 675,70

Таблица 2

Характеристики сформированного в соответствии с моделью Марковица портфеля с учётом заёмных средств по состоянию на 10.05.2017 г.

Активы	Доля акции	Цена акции на 10.05.2017, руб.	Количество бумаг, шт.	Стоимость актива, руб.
Акции ПАО «Группа компаний ПИК»	0,35	287,90	854	241 938,20
Акции ПАО «Магнит»	0,06	9140,00	4	37 480
Акции ПАО «Протек»	0,59	106,20	3983	408 257,50
Стоимость портфеля	-	-	-	705 421,20

Рассчитаем фактическую доходность сформированного портфеля с учётом процентов за займ:

$$\bar{r}_p = \frac{\text{стоимость портфеля на 10.05.} - \text{стоимость портфеля на 23.03.} - \text{проценты}}{\text{стоимость портфеля на 23.03.}} * 100 \% =$$

$$\frac{705421,20 - 687675,70 - 100000 * \frac{48}{365} * \frac{8,99}{100}}{687675,70} * 100 \% = 2,41 \% .$$

Таким образом, получили, что фактическая доходность портфеля, сформированного из акций в соотношении, определённом с помощью применения модели Г. Марковица, и дополнительно приобретённых акций, равна 2,41 % за период инвестирования, что ниже фактически полученной доходности без использования кредитного плеча (2,62 %) т.е. привлекать безрисковый займ по ставке 8,99 % инвестору не выгодно.

Теперь рассмотрим, как влияет безрисковое заимствование на эффективное множество, полученное по модели Шарпа.

В соответствии с моделью Шарпа инвестор вкладывал средства (597 096,90 руб.) в акции в следующем соотношении: акции ПАО «Группа компаний ПИК» (доля акций 28 %), акции АО «Полус Золото» (доля акций 11 %), акции ПАО «Магнит» (доля акций 5 %), акции ПАО «Протек» (доля акций 56 %). При этом ожидаемая доходность риск портфеля

составляли 31,09 % и 22,82 % в год соответственно, или доходность в размере 3,82 % за период инвестирования. Но так как инвестор берёт займ в размере 100 000 руб., то общий размер средств для инвестирования увеличивается и становится $597\,096,90 + 100\,000 = 697\,096,90$ руб. В данной ситуации доля средств, дополнительно инвестированных в акции становится отрицательной величиной, равной $-0,17$.

Тогда ожидаемая доходность портфеля становится равной:

$$\bar{r}_p^* = \frac{697096,90}{597096,90} * 31,09 - \frac{100000}{597096,90} * 8,99 = 34,82 \% \text{ в год, или } 2,90 \% \text{ в месяц,}$$

или 4,28 % за период инвестирования.

Риск портфеля становится равным

$$\sigma = \sqrt{\left(\frac{697096,90}{597096,90}\right)^2 * 22,82^2 + 2 * \frac{697096,90}{597096,90} * \frac{100000}{597096,90} * 22,82 * 0 + \left(\frac{100000}{597096,90}\right)^2 * 0} = 26,64 \% \text{ в год,}$$

или 7,69 % в месяц, или 9,34 % за период инвестирования.

Таким образом, инвестор от дополнительного вложения заимствованных средств в акции ожидает получить большую доходность.

© М.П. Береговая, 2020

Береговая М.П.
Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ФАКТИЧЕСКАЯ ДОХОДНОСТЬ ПОРТФЕЛЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МОДЕЛИ У.ШАРПА

Инвестирование заимствованных средств в рисковые акции приводит к изменению местоположения оптимального портфеля инвестора (рис. 1).

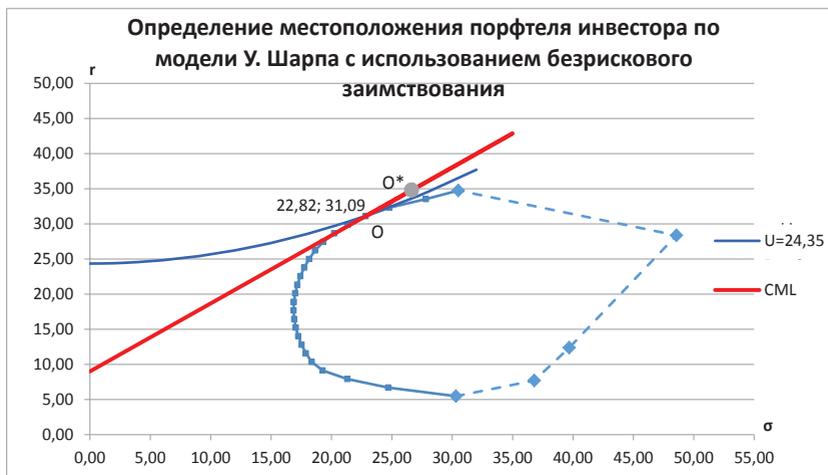


Рис. 1. Определение местоположения портфеля инвестора по модели У. Шарпа с использованием безрискового заимствования.

На рис. 1 портфель О – оптимальный портфель, полученный при применении модели Шарпа, когда инвестор вкладывал только собственные средства. Линия, выходящая из точки, соответствующей безрисковой доходности, представляет собой линию рынка капитала (CML). Наклон данной линии равен коэффициенту Шарпа $Sh = \frac{r_p - r_f}{\sigma_p} = \frac{31,09 - 8,99}{22,82} = 0,9684$. Новый оптимальный портфель, сформированный из портфеля акций в долях О и дополнительно приобретённых акций, будет находиться в точке О*.

Рассчитаем фактически полученную доходность такого портфеля при инвестировании на срок с 23.03.2017 по 10.05.2017 г.

Для этого составим таблицы 1 и 2, отражающие стоимость портфеля инвестора на 03.09 и 26.11.2012 г. соответственно.

Таблица 1

Характеристики сформированного в соответствии с моделью Шарпа портфеля с учётом заёмных средств по состоянию на 23.03.2017 г.

Активы	Доля акции	Цена акции на 23.03.2017, руб.	Количество бумаг, шт.	Стоимость актива, руб.
Акции ПАО «Группа компаний ПИК»	0,28	283,3	688	194 910,40
Акции АО «Полус Золото»	0,11	4333	17	73 661,00
Акции ПАО «Магнит»	0,05	9370	3	28 110,00
Акции ПАО «Протек»	0,56	102,5	3808	390 320,00
Стоимость портфеля	-	-	-	687 001,40

Таблица 2

Характеристики сформированного в соответствии с моделью Шарпа портфеля с учётом заёмных средств по состоянию на 10.05.2017 г.

Активы	Доля акции	Цена акции на 10.05.17, руб.	Количество бумаг, шт.	Стоимость актива, руб.
Акции ПАО «Группа компаний ПИК»	0,28	287,9	688	198 075,20
Акции АО «Полус Золото»	0,11	4484	17	76 228,00
Акции ПАО «Магнит»	0,05	9140	3	27 420,00
Акции ПАО «Протек»	0,56	106,2	3808	404 409,60
Стоимость портфеля	-	-	-	706 132,80

Рассчитаем фактическую доходность сформированного портфеля с учётом процентов за йм:

$$\bar{r}_p = \frac{\text{стоимость портфеля на 23.03.} - \text{стоимость портфеля на 10.05.} - \text{проценты}}{\text{стоимость портфеля на 23.03.}} * 100 \% = 2,61 \%$$

Таким образом, получили, что фактическая доходность портфеля, сформированного из акций в соотношении, определённом с помощью применения модели У. Шарпа, и дополнительно приобретённых акций, равна 2,61 % , что ниже фактически полученной доходности без использования кредитного плеча (2,75 %), т.е. привлекать безрисковый займ по ставке 8,99 % инвестору не выгодно. При этом необходимо отметить, что доходность портфеля акций с использованием безрискового заимствования, сформированного по модели Шарпа, за период инвестирования превышает доходность портфеля, сформированного по модели Марковица (2,61 % против 2,41 %).

© М.П. Береговая, 2020

Береговая М.П.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕЗРИСКОВОГО ЗАИМСТВОВАНИЯ

Рассмотрим подробнее результаты инвестирования средств без использования безрискового заимствования. Введем показатель эффективности 1 % акций в портфеле, т.е. определим, сколько % доходности от суммарного результата за период приносит 1 % акций соответствующей компании в портфеле. Для расчета данного показателя рассчитаем величину доходности пакета акций каждой бумаги в портфеле. Сначала проведем расчеты для портфеля, сформированного в соответствии с моделью Марковица.

Доходность пакета акций ПАО «Группа компаний ПИК» в общей доходности портфеля =

$$\frac{\text{стоимость пакета акций на 10.05.2017} - \text{стоимость пакета акций на 23.03.2017}}{\text{стоимость портфеля акций на 23.03.2017}} * 100 \% =$$

$$\frac{213333,90 - 209925,30}{591967,80} * 100 \% = 0,58 \%$$

Доходность пакета акций ПАО «Магнит» в общей доходности портфеля =

$$\frac{\text{стоимость пакета акций на 10.05.2017} - \text{стоимость пакета акций на 23.03.2017}}{\text{стоимость портфеля акций на 23.03.2017}} * 100 \% =$$

$$\frac{27420 - 28110}{27420} * 100 \% = -0,12 \%$$

Доходность пакета акций ПАО «Протек» в общей доходности портфеля =

$$\frac{\text{стоимость пакета акций на 10.05.2017} - \text{стоимость пакета акций на 23.03.2017}}{\text{стоимость портфеля акций на 23.03.2017}} * 100 \% =$$

$$\frac{366708,60 - 353932,50}{353932,50} * 100 \% = 2,16 \%$$

Доля акций ПАО «Группа компаний ПИК» составляет 35 % , доля акций ПАО «Магнит» составляет 6 % и доля акций ПАО «Протек» составляет 59 % .

Рассчитаем показатель эффективности 1 % соответствующих акций:

$$\text{Показатель эффективности 1 \% акций}_{\text{ПИК}} = \frac{0,58}{35} = 0,0166 \%$$

$$\text{Показатель эффективности 1 \% акций}_{\text{Магнит}} = \frac{-0,12}{6} = -0,0200 \%$$

$$\text{Показатель эффективности 1 \% акций}_{\text{Протек}} = \frac{2,16}{59} = 0,0366 \%$$

Таким образом, наибольшую эффективность за период инвестирования принес каждый 1 % акций компании ПАО «Протек». Т.е. при принятии инвестором решения дальнейшего инвестирования средств в акции с перераспределением долей акций портфеля с целью повышения общей эффективности вложения средств целесообразно увеличивать долю акций компании ПАО «Протек», т.к. 1 % акций данной компании в течение периода инвестирования обеспечил больший процент суммарной доходности портфеля по сравнению с другими акциями.

Теперь проведем расчеты для портфеля, сформированного в соответствии с моделью Шарпа.

$$\text{Доходность пакета акций ПАО «Группа компаний ПИК» в общей доходности портфеля} = \frac{\text{стоимость пакета акций на 10.05.2017} - \text{стоимость пакета акций на 23.03.2017}}{\text{стоимость портфеля акций на 23.03.2017}} * 100 \% = \frac{167996,90 - 170724,70}{597096,90} * 100 \% = 0,46 \%$$

$$\text{Доходность пакета акций АО «Полус Золото» в общей доходности портфеля} = \frac{\text{стоимость пакета акций на 10.05.2017} - \text{стоимость пакета акций на 23.03.2017}}{\text{стоимость портфеля акций на 23.03.2017}} * 100 \% = \frac{67260 - 64995}{64995} * 100 \% = 0,38 \%$$

$$\text{Доходность пакета акций ПАО «Магнит» в общей доходности портфеля} = \frac{\text{стоимость пакета акций на 10.05.2017} - \text{стоимость пакета акций на 23.03.2017}}{\text{стоимость портфеля акций на 23.03.2017}} * 100 \% = \frac{27420 - 28110}{27420} * 100 \% = -0,12 \%$$

$$\text{Доходность пакета акций ПАО «Протек» в общей доходности портфеля} = \frac{\text{стоимость пакета акций на 10.05.2017} - \text{стоимость пакета акций на 23.03.2017}}{\text{стоимость портфеля акций на 23.03.2017}} * 100 \% = \frac{348123,60 - 335995}{335995} * 100 \% = 2,03 \%$$

Доля акций ПАО «Группа компаний ПИК» составляет 28 % , доля акций АО «Полус Золото» составляет 11 % , доля акций ПАО «Магнит» составляет 5 % и доля акций ПАО «Протек» составляет 56 % .

Рассчитаем показатель эффективности 1 % соответствующих акций:

$$\text{Показатель эффективности 1 \% акций}_{\text{ПИК}} = \frac{0,46}{28} = 0,0164 \%$$

$$\text{Показатель эффективности 1 \% акций}_{\text{Полус Золото}} = \frac{0,38}{11} = 0,0345 \%$$

$$\text{Показатель эффективности 1 \% акций}_{\text{Магнит}} = \frac{-0,12}{5} = -0,0240 \%$$

$$\text{Показатель эффективности 1 \% акций}_{\text{Протек}} = \frac{2,03}{56} = 0,0363 \%$$

Таким образом, наибольшую эффективность за период инвестирования принес каждый 1 % акций компании ПАО «Протек», также хорошую эффективность показали акции компании АО «Полус Золото». Т.е. при принятии инвестором решения дальнейшего инвестирования средств в акции с перераспределением долей акций портфеля с целью повышения общей эффективности вложения средств целесообразно увеличивать доли акций компании ПАО «Протек» и компании АО «Полус Золото», т.к. 1 % акций данных компаний в течение периода инвестирования обеспечил больший процент суммарной доходности портфеля по сравнению с другими акциями. При этом необходимо отметить, что акции компании ПАО «Протек» включались в портфели, составленные по моделям

Марковица и Шарпа, примерно в одинаковом соотношении (59 % и 56 % соответственно), но портфель, составленный в соответствии с моделью Шарпа включал также акции компании АО «Полнос Золото», которые отсутствовали в другом портфеле. Таким образом, именно включение в портфель инвестора акций компании АО «Полнос Золото», которые за период инвестирования показали хорошую эффективность 1 % акций в портфеле, обеспечивали получение инвестором большей доходности за период при формировании портфеля по модели Шарпа.

© М.П. Береговая, 2020

Беседина А.О.,

студентка магистратуры (заочно)
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Постникова Е.М.,

студентка магистратуры
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Халитова С.А.,

студентка магистратуры
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Научный руководитель: Афанасьева Людмила Александровна

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК НАУКА

Аннотация

В данной статье рассмотрено понятие «Управление персоналом» в качестве науки, выявлены задачи, объект и предмет рассматриваемой науки

Ключевые слова

Задачи управления персоналом, объект управления персоналом, предмет управления персоналом, управление персоналом, цель управления персоналом

Понятие «Управление персоналом», как наука, - появилось в конце девятнадцатого века в США, ранее её элементы развивались в рамках иных наук, например, экономики, психологии и др.

На сегодняшний день содержание курса по «Управлению персоналом» представляет достижения в области таких наук, как социология, трудовое право, менеджмент и т.д.

«Управления персоналом» - система отношений, которая целенаправленно влияет на эффективное функционирование сотрудников при наиболее полном использовании их трудового потенциала [1, 4 - 5 с.].

Задачи данной науки представлены на рисунке 1.

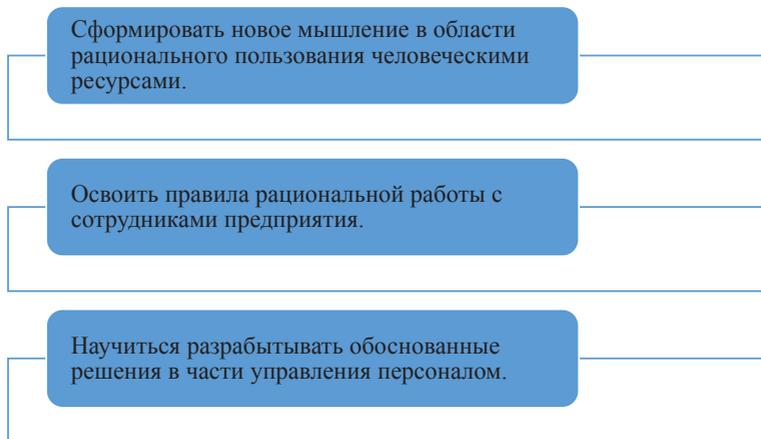


Рис. 1. Задачи управления персоналом

Кроме того, выявим объект и предмет рассматриваемой науки. Объект – члены организации (персонал), обладающие социальными ценностями, определённой квалификацией, опытом работы в той или иной сфере, совокупностью физиологических и психологических особенностей, дающие возможность выполнять свои профессиональные обязанности. Предмет – группа сотрудников предприятия, которая профессионально выполняет функции управления персоналом и наделённая определёнными полномочиями.

Таким образом, управление персоналом (как наука) подразумевает целенаправленную деятельность по разработке стратегии и концепции кадровой политики, методов, принципов управления персоналом фирмы.

Список использованной литературы

1. Управление персоналом : учеб. - метод. пособие / И.Б. Тесленко [и др.] ; Владим. гос. ун - т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Из - во ВлГУ, 2015. – 80 с.

© Беседина А.О., Постникова Е.М., Халитова С.А., 2020

Веселков А.Н.

магистрант, г. Волгоград, РФ

К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДЕФИНИЦИИ «ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО»

Аннотация.

Актуальность исследование вопросов жилищно - коммунального хозяйства продиктована необходимостью решения проблем, с ней связанным. В статье рассмотрены

теоретические и правовые вопросы идентификации понятия, даны оценки предпринятым научным усилиям. В заключении автор предлагает авторскую трактовку дефиниции «жилищно - коммунальное хозяйство», подчеркивая его экономическую и социальную составляющие.

Ключевые слова

Жилищно - коммунальное хозяйство, дефиниция, жилище, инфраструктура предоставления услуг

С жилищно – коммунальным хозяйством (далее - ЖКХ), которое является важнейшей отраслью современной экономики, связано формирование многих параметров качества жизни населения нашей страны. Вместе с тем, долгие годы реформирования ЖКХ не привели к ожидаемым результатам. Президент РФ В.В. Путин в выступлении 31 мая 2018 г. на заседании Государственного совета РФ подчеркивал, что острота проблемы остается большой - г раждан часто не устраивает низкое качество услуг, недобросовестное управление и постоянный рост тарифов. [6]

По мнению ряда авторов, одна из причин создавшегося положения состоит в том, что текущее состояние ЖКХ обусловлено представлениями о нем не как о направлении жизнеобеспечения, а как об обычной предпринимательской деятельности, которая должна быть рентабельной и встроенной в рыночные отношения. [3, с. 9]

Анализируя вопросы государственного управления и административно - правового регулирования ЖКХ необходимо понимание того, что она представляет собой как отрасль государственного управления и как структурированная система. Система ЖКХ является составной частью экономико - социальной системы государства. Несмотря на повсеместное распространение и употребление в нормативно - правовых актах термина «жилищно - коммунальное хозяйство», его однозначное определение отсутствует, что затрудняет установление исчерпывающего перечня видов экономической деятельности.

В связи с этим в научной литературе нашло отражение множество различных точек зрения относительно дефиниции жилищно - коммунального хозяйства. Так, согласно одной из них, оно представляет собой систему экономических подотраслей, созданных для обеспечения функционирования инженерной инфраструктуры и обеспечивающих комфорт и удобство нахождения и проживания граждан посредством оказания им широкого спектра жилищно - коммунальных услуг, в число которых входят капитальный ремонт домов, водоотведение и водоснабжение. [2, с. 56]

В свою очередь, А.М. Ивакина определяет сущность жилищно - коммунального хозяйства в виде сложной и многоуровневой системы городского хозяйствования, направленного на предоставление населению слуг, связанных с техническим и санитарным обслуживанием, проведением профилактических и ремонтных работ, обеспечением необходимыми ресурсами, такими как электричество, газ, водоснабжение, теплоснабжение. [1, с. 538]

Также выделяется подход, согласно которому жилищно - коммунальное хозяйство рассматривается как вид деятельности, реализуемой в целях удовлетворения потребностей населения в обеспечении сохранности жилья и снабжении его энергетическими ресурсами путём замещения индивидуальных усилий стандартизированными процедурами. [5, с. 187]

Стратегические ориентиры социально - экономического развития страны представлены в Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Однако, в ней отсутствует определение «жилищно - коммунального хозяйства», но указывается, что предполагается «...создание безопасных и благоприятных условий проживания граждан и стимулирование реформирования жилищно - коммунального хозяйства, формирования эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрения ресурсосберегающих технологий путем предоставления финансовой поддержки за счет средств бюджета». [4]

Таким образом, современное законодательство и научные источники демонстрируют разнообразие по определению термина «жилищно - коммунальное хозяйство», используя для его раскрытия перечисление отраслей, организаций и предприятий, специализирующихся на удовлетворении потребностей в жилищно - коммунальных услугах. Прослеживаемое различие всех указанных понятий состоит в степени детализирования подотраслей ЖКХ.

Представляется обоснованным разделение ЖКХ на две сферы: жилищную и коммунальную. Соответственно, в жилищную сферу включать собственно жилые дома различного типа (индивидуальные, МКД, общежития, гостиницы и т.д.), а к коммунальному сегменту относить ремонтно - строительные организации, обслуживающие жилищный фонд, отдельные санитарно - гигиенические предприятия (водопровод и др.), структуры, связанные с городским транспортом; энергетические предприятия; сооружения внешнего благоустройства (дворы, дороги, скверы и т.д.) и др.

Таким образом, жилищно - коммунальное хозяйство может быть определено как инфраструктура, обеспечивающая создание и поддержание благоприятных условий проживания населения в жилых домах. Следует отметить, что ЖКХ нужно рассматривать как материальную отрасль, относящуюся к производственным технико - экономическим отраслям с одной стороны, а с другой – это социально - ориентированная отрасль, поскольку существует для удовлетворения общественных интересов.

Список использованной литературы:

1. Ивакина А.М. Современные проблемы жилищно - коммунального хозяйства // Молодой учёный. 2015. № 8.
2. Лишманова Н.А. Жилищно - коммунальное хозяйство России: состояние и проблемы // Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества: экономические, социальные, политические аспекты. Саратов, 2015.
3. Ряховская А.Н., Шрейбер А. К., Кириллова А.Н. и др. Развитие финансирования в жилищно - коммунальном хозяйстве / под ред. проф. А.Н. Ряховской. М., 2016.
4. Федеральный закон от 21.07.2007 г. № 185 - ФЗ (в ред. от 2 июня 2016 г.) «О Фонде содействия реформированию жилищно - коммунального хозяйства» // СЗ РФ. 2007. № 30. Ст. 3799; 2016. № 23. Ст. 3299.
5. Ярмонова Е. Н. Понятие и специфические черты сферы жилищно - коммунального хозяйства // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 11.
6. Официальный сайт Администрации Президента РФ <http://www.kremlin.ru/events/president/news/18232> (дата обращения: 11.10.2019 г.)

© Веселков А.Н., 2020

Воронкин А.В.,
магистр, аспирант 3 - го года обучения
экономический факультет
ЛНАУ,
г. Луганск, Луганская Народная Республика

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХЛЕБОКОМБИНАТА

Аннотация

В статье раскрыто значение производительности труда как важнейшей составляющей экономической безопасности хлебокомбината на примере шести крупнейших профильных предприятий Луганской Народной Республики: ООО «Золотой урожай. Луганск», ПАО «Луганск–Нива», ОАО «Первый хлебокомбинат», ОАО «Каравай» «Краснодонский хлебокомбинат», ОАО «Каравай» «Антрацитовский хлебокомбинат», ОАО «Каравай» «Свердловский хлебокомбинат».

Ключевые слова

Экономическая безопасность предприятия, хлебокомбинат, производительность труда, выработка, открытое акционерное общество, публичное акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью

Экономическая безопасность предприятия складывается из таких составляющих: финансовая, интеллектуальная и кадровая, технико - технологическая, политико - правовая, экологическая, информационная, силовая.

Однако, несмотря на это, одним из важнейших показателей экономической безопасности предприятия хлебопекарной отрасли (а именно – её технико - технологической и кадровой составляющих) является производительность труда сотрудников предприятия, непосредственно задействованных в производстве готовой продукции, так как от уровня производительности труда зависят темпы развития промышленного производства, увеличение заработной платы и доходов, размеры снижения себестоимости продукции.

Рассмотрим реализацию этой составляющей на примере шести крупнейших хлебокомбинатов Луганской Народной Республики: ООО «Золотой урожай. Луганск», ПАО «Луганск–Нива», ОАО «Первый хлебокомбинат», ОАО «Каравай» «Краснодонский хлебокомбинат», ОАО «Каравай» «Антрацитовский хлебокомбинат», ОАО «Каравай» «Свердловский хлебокомбинат». Тем более, что ООО «Золотой урожай. Луганск», ОАО «Каравай» «Антрацитовский хлебокомбинат», ОАО «Каравай» «Свердловский хлебокомбинат».

Производительность труда характеризуется выработкой – основным показателем производительности труда, характеризующим количество (в натуральных показателях) или стоимость произведённой продукции (товарная, валовая, чистая продукция), приходящееся на единицу времени (час, смена, квартал, год) или одного среднесписочного работника [1, с. 249].

Выработка, рассчитанная в стоимостном выражении, подвержена действию ряда факторов, которые искусственно влияют на изменение выручки, например, цена потребляемого сырья, материалов, изменение объёма кооперативных поставок и т.п.

В свою очередь изменение производительности труда оценивается путём сопоставления выработки последующего и предшествующего периодов, то есть фактической и плановой. Превышение фактической выработки над плановой свидетельствует о росте производительности труда.

По нашему мнению, в связи с этим производительность труда (выработку) на исследуемых нами предприятиях следует рассматривать в динамике.

Выработка рассчитывается как отношение произведённой продукции в денежном эквиваленте к среднесписочной численности работников, либо рабочих.

Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг. на ООО «Золотой урожай Луганск» представлена следующим образом (Таблица 1).

Таблица 1.
Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг.
на ООО «Золотой урожай Луганск»

Год \ Показатель	Объём произведённой продукции, тыс. рос. руб.	Среднесписочная численность работников, либо рабочих, чел.	Выработка, тыс. рос. руб.
2016	2229953,9	315	710855,563
2017	2190625	315	695436,508
2018	2190625	315	695436,508

В данном случае на ООО «Золотой урожай Луганск» наблюдается рост и стабилизация производительности труда без расширения штата сотрудников.

Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг. на ПАО «Луганск - Нива» представлена следующим образом (Таблица 2).

Таблица 2.
Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг. на ПАО «Луганск - Нива»

Год \ Показатель	Объём произведённой продукции, тыс. рос. руб.	Среднесписочная численность работников, либо рабочих, чел.	Выработка, тыс. рос. руб.
2016	1204,631	801	1,50390886
2017	1293,056	849	1,52303416
2018	1520,899	880	1,72829432

В данном случае на ПАО «Луганск - Нива» наблюдается рост производительности труда за счёт расширения штата сотрудников.

Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг. на ОАО «Первый хлебокомбинат» представлена следующим образом (Таблица 3).

Таблица 3.
Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг.
на ОАО «Первый хлебокомбинат»

Год \ Показатель	Объём произведённой продукции, тыс. рос. руб.	Среднесписочная численность работников, либо рабочих, чел.	Выработка, тыс. рос. руб.
2016	2312,610	520	4,44732
2017	2176,649	515	4,22650
2018	2346782	515	4,55685

В данном случае на ОАО «Первый хлебокомбинат» наблюдается рост производительности труда при незначительном сокращении штата сотрудников.

Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг. на ОАО «Каравай» «Краснодонский хлебокомбинат» представлена следующим образом (Таблица 4).

Таблица 4.
Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг.
на ОАО «Каравай» «Краснодонский хлебокомбинат».

Год \ Показатель	Объём произведённой продукции, тыс. рос. руб.	Среднесписочная численность работников, либо рабочих, чел.	Выработка, тыс. рос. руб.
2016	9487,5	120	79,0625
2017	19151,25	127	150,79724
2018	31153	125	249,224

В данном случае на ОАО «Каравай» «Краснодонский хлебокомбинат» наблюдается рост производительности труда с незначительным расширением штата сотрудников

Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг. на ОАО «Каравай» «Антрацитовский хлебокомбинат» представлена следующим образом (Таблица 5).

Таблица 5.
Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг.
на ОАО «Каравай» «Антрацитовский хлебокомбинат»

Год \ Показатель	Объём произведённой продукции, тыс. рос. руб.	Среднесписочная численность работников, либо рабочих, чел.	Выработка, тыс. рос. руб.
2016	260782	127	205338,58
2017	52614	130	404723,07
2018	52000	135	385,185

В данном случае на ОАО «Каравай» «Антрацитовский хлебокомбинат» наблюдается временный спад производительности труда, свидетельствующий о необходимости увеличения площади мощностей производства, и расширения штата сотрудников за счёт накопленных ранее резервных денежных средств.

Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг. на ОАО «Каравай» «Свердловский хлебокомбинат» представлена следующим образом (Таблица 6).

Таблица 6.
Динамика производительности труда в период 2016–2018 гг.
на ОАО «Каравай» «Свердловский хлебокомбинат»

Показатель \ Год	Объём произведённой продукции, тыс. рос. руб.	Среднесписочная численность работников, либо рабочих, чел.	Выработка, тыс. рос. руб.
2016	17861,508	58	210,13538
2017	17927,699	88	203,72385
2018	18228,800	89	204,81797

В данном случае на ОАО «Каравай» «Свердловский хлебокомбинат» наблюдается рост производительности труда за счёт расширения штата сотрудников.

Всё это свидетельствует о том, что хлебопекарная отрасль развивается динамично и имеет все предпосылки к дальнейшему экономическому процветанию отрасли, выраженному в расширении штата сотрудников, в чём нуждаются ООО «Золотой урожай. Луганск», ОАО «Каравай» «Антрацитовский хлебокомбинат», ОАО «Каравай» «Свердловский хлебокомбинат».

Список использованной литературы

1. Забродская Н.Г. Экономика и статистика предприятия. Мн.: Издательство деловой и учебной литературы, 2005. –352 с..

© Воронкин А.В., 2020

Жиронкина Д.С.,

студентка магистратуры (заочно)
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Постникова Е.М.,

студентка магистратуры
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Халитова С.А.,

студентка магистратуры
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Научный руководитель: Трубникова Вера Витальевна

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация

В данной статье рассмотрены цели и задачи управления персоналом, отражена роль мотивации персонала в определении целей и задач дальнейшего развития компании

Ключевые слова

Задачи управления персоналом, мотивация сотрудников, цели управления персоналом

В наши дни каждое предприятие задаётся вопросом как правильно организовать процесс управления персоналом исходя из целей и задач стоящих перед самой организацией. А каковы же цели и задачи управления персоналом?

В целом кадровая политика строится на стратегии развития той или иной фирмы. Рассмотрим какие же наиболее общие и важные цели ставятся в управлении персоналом (рис. 1).



Рис. 1. Цели управления персоналом

Вышеперечисленные цели характеризуются тремя признаками. Во - первых, они выражают состояние предприятия в будущем, которое является желаемым для руководства фирмы. Во - вторых, они едины для всех членов компании. В - третьих, руководство должно их утвердить и официально закрепить.

Немаловажная роль отводится стимулированию и мотивации сотрудников организации. Однако, сложность заключается в нахождении наиболее эффективного, а это требует тщательного анализа и изучения потребностей и фактов, стимулирующих наёмных работников на эффективность труда, что в свою очередь и обуславливает актуальность формирования верных задач управления персоналом (рис. 2).



Рис. 2. Задачи управления персоналом

Созданное в организации подразделение выполняет свои задачи разными способами: осуществляя собственные управленческие полномочия, оказывая квалифицированную помощь руководителям структурных подразделений или же применяя совместные усилия (специального подразделения и руководителей структурных подразделений).

Таким образом, выявление целей и задач управления персоналом являются приоритетами в организации деятельности всей организации, преобразуя при этом теоретические знания в успешные стратегии развития.

Список использованной литературы

1. Афанасьева, Л.А., Коптева К.В., Меньшикова М.А., Мотивация и стимулирование трудовой деятельности [Текст]: / Л.А. Афанасьева, К.В. Коптева, М.А. Меньшикова. – Курск: Изд - во КГУ, 2014. – 77 с.

2. Управление персоналом : учеб. - метод. пособие / И.Б. Тесленко [и др.] ; Владим. гос. ун - т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Из - во ВлГУ, 2015. – 80 с.

© Жиронкина Д.С., Постникова Е.М., Халитова С.А., 2020

Зюзина Е.А.,

студентка магистратуры (заочно)
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Постникова Е.М.,

студентка магистратуры
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Халитова С.А.,

студентка магистратуры
институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Научный руководитель: Пронская Ольга Николаевна

ПРОФОРИЕНТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА – ЧАСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрена профориентация персонала как часть реализации стратегических целей организации, выявлены задачи системы подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров

Ключевые слова

Планирование, профориентация персонала, система подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров

На сегодняшний день каждое предприятие осуществляет комплекс мер по планированию деятельности и разработке мероприятий по управлению персоналом для

реализации стратегических целей организации. Одним из направлений является профориентация персонала.

Как только специалист устраивается на работу, он проходит конкурсный отбор, в ходе которого выявляются недостатки знания в той или иной области, кроме того, сотрудник, который уже достаточно длительное время работает в компании нуждается в возможности пополнения, расширения своих знаний.

Система подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров – непрерывный процесс последовательного приближения уровня знания и умения работника к желаемому уровню [2, с.48 - 49]. Задачи данной системы представлены на рисунке 1.

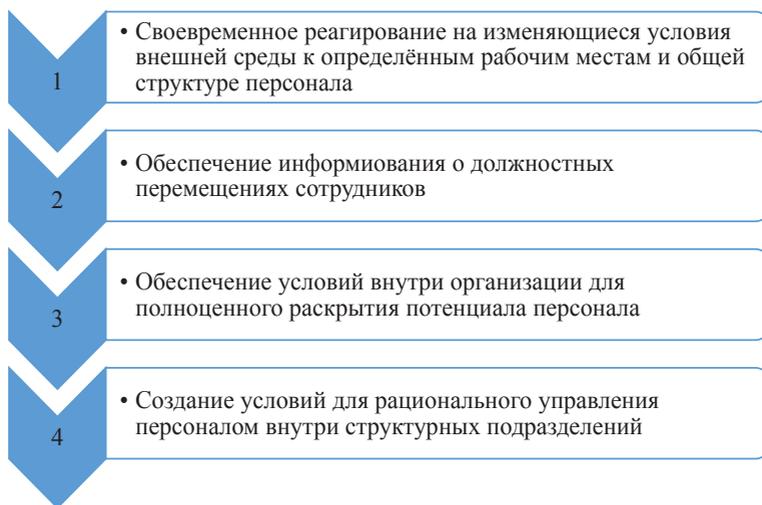


Рис. 1. Задачи системы подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров

Задачи профориентации определяются с целью оптимизации процесса управления персоналом, а также деятельности всей организации в целом [1, с.15].

Кроме того, процесс планирования – важнейшая составляющая управления предприятием, без которой, пожалуй, невозможна успешная работа.

Таким образом, в современной экономической среде нельзя добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий, в части управления персоналом всё также, именно поэтому нами предложена профориентация персонала в качестве инструмента достижения стратегических целей организации.

Список использованной литературы

1. Маслова, В. М. Управление персоналом : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 492 с.

2. Управление персоналом : учеб. - метод. пособие / И.Б. Тесленко [и др.] ; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Из - во ВлГУ, 2015. – 80 с.

© Зюзина Е.А., Постникова Е.М., Халитова С.А., 2020

Ишкова Л.И.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Халигова С.А.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Постникова Е.М

Студент 1 курса магистратуры КГУ
г. Курск, РФ

Научный руководитель: Пронская О.Н.
Док.эконом.наук, профессор КГУ
г. Курск, РФ

КОНТРОЛЛИНГ ПЕРСОНАЛА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

С развитием научно - технического прогресса, появились новые средства и методы достижения производственных целей. Вследствие чего, появилась потребность в поиске новой системы учета и контроля не только хозяйственной деятельности предприятия, но и новых механизмов, связанных с управлением кадровыми ресурсами предприятия. Итак, новым методом, с помощью которого происходит управление человеческими ресурсами необходимо считать контроллинг персонала.

Ключевые слова

Контроллинг персонала, предприятие, экономика, контроль, функция.

С переходом России к рыночной экономике начали происходить изменения в планировании, учете и контроле деятельности предприятий. Важное место стал занимать персонал фирмы, включая интересы каждого работника, ведь от работы кадров зависит эффективность функционирования предприятия в целом [1, с.36].

Целесообразно изучить определение термина «контроллинг персонала», но необходимо отметить, что среди исследователей, занимающихся изучением данного вопроса нет единого подхода к трактовке этого термина. В работах отечественных и зарубежных ученых имеется множество определений «контроллинга персонала», некоторые из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Определения авторов термина «контроллинг персонала»

Автор	Определение
Веснин В.Р.	Контроллинга персонала - это изучение влияния, которое оказывает существующее распределение сотрудников по рабочим местам на результаты работы организации; анализ социальной и экономической эффективности применения тех или иных методов управления; координация планирования персонала с планированием других сфер деятельности организации, особенно в связи с кардинальными преобразованиями в ней; создание информационной базы персонала.

Кибанов А.Я.	Контроллинг персонала – основная функция контроллинга заключается в координации целеполагания, планирования, контроля и информации [2].
Кюппер Х.Ю	Контроллинг персонала – это координация системы управления персоналом в системе управления предприятием.

Основной целью контроллинга персонала можно считать создание конкретного механизма для координации и оптимизации деятельности в системе управления персоналом, который будет направлен на развитие кадровых ресурсов предприятия, как для достижения основных целей предприятия, так и для повышения социальной эффективности.

Рассмотрим подробно направления деятельности контроллинга персонала на предприятии:

- 1) контроль в направлении управления персоналом;
- 2) разработка новых способов для обучения сотрудников;
- 3) создание единой системы, в которой будут храниться данные о затратах на все выплаты для персонала;
- 4) координация планов, связанных с наймом персонала;

Необходимо отметить, что вышеперечисленные направления контроллинга персонала на предприятии, показывают, что контроллинг персонала способен осуществлять свои функции и в оперативном, и в стратегическом плане.

Важной особенностью контроллинга персонала является контроль за выполнением планов обеспечения потребностей фирмы в трудовых ресурсах, в соответствующем количестве и уровне профессионализма. А также для помощи в принятии решений в данной сфере должна формироваться информационная база.

Для того, чтобы осуществлять контроллинг как одну из функций управления необходимо создать структурные подразделения на предприятиях, в чьи полномочия и обязанности входила бы разработка планов и осуществление контроля за их исполнением на всех уровнях.

Таким образом, можно сделать вывод, что контроллинг персонала является достаточно недавней функцией управления на предприятиях в той форме в которой он рассматривается в современном мире, но с развитием инноваций он быстро набирает обороты и успешно используется большинством предприятий.

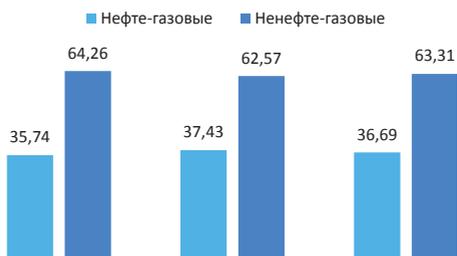
Список использованной литературы:

1. Минева О. К. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: учебник / О.К. Минева, И.Н. Ахунджанова, Т.А. Мордасова [и др.]; под ред. О.К. Миневой. — М. : ИНФРА - М, 2017. — 160 с.
2. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учебник для студентов организации", "Управление персоналом" / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 447 с.

АНАЛИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В ПЕРИОД С 2016 ПО 2018 ГГ.

Общая сумма доходов к 2018 г. выросла на 5 % с 13369 млрд. до 13989 млрд. руб.

Процентное соотношение доходов в 2016 - 18 гг.



За 2 года удельный вес нефтегазовых доходов увеличился на 1 % , что связано с повышением сборов НДС на 20 % . Это основано на повышении добычи крупных российских компаний и разработок новых месторождений / усиления добычи в старых (например, в компании Башнефть, которую приобрела Роснефть) и самом росте ставки НДС. При этом идет снижение вывозных (экспортных) пошлин на 11 % в виду поддержки конкурентоспособности российской нефти. В структуре нефтегазовых доходов идет увеличение доли НДС и уменьшение вывозных пошлин

Также стоит отметить, что государство увеличило норму по дивидендам акций государственных компаний до 50 % , что положительно отразится на доходах в дальнейшем.

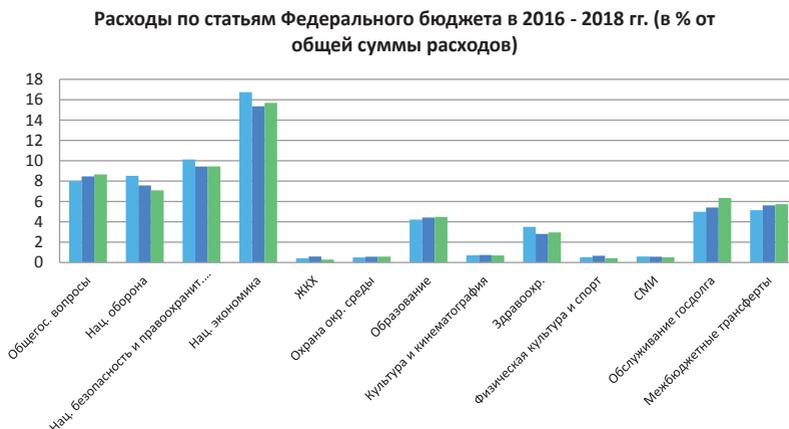
В структуре не нефтегазовых доходов большую часть составляет НДС на товары, реализуемые на территории РФ (к 2018 г. их доля в общих доходов составит 22,91 % или 3205 млрд. руб.). В остальном за 2 года доходы по всем статьям увеличиваются, кроме ввозных пошлин, которые потеряют 4 млрд. руб. (отчасти связано с соглашениями по ВТО).

Общие расходы за 2 года выросли на 5 % (причем расходы в 2018 году немного снизятся по сравнению с 2017 годом) до 13371 млрд. руб.

В структуре расходов преобладают такие статьи как «Социальная политика» и «Национальная политика».

По многим статьям идет снижение расходов (например, по ЖКХ, так как резкий скачок в 2017 г. основан на программе реновации г. Москвы; по статье физическая культура и спорт в виду того, что основные мероприятия связаны с ЧМ - 2018, поэтому в 2017 г. по ней идет

резкое повышение на 37 % , а в 2018 г. снижение на 38 % , так как мероприятий по этой сфере после ЧМ - 2018 будет меньше)



По статьям «Охрана окружающей среды» и «Общегосударственные вопросы» идет повышение расходов в виду введения международных стандартов по пользованию природными ресурсами и проведения ЧМ - 2018 (повышение соответственно на 12 % и 20 %)

Также значительно идет увеличение расходов по обслуживанию государственного долга (на 30 % за 2 года)

Увеличивается сумма на межбюджетные трансферты на 15 % за 2 года с 659 млрд. руб до 767 млрд. руб.

Снижаются расходы на национальную оборону (примерно на 1 трлн. рублей) ввиду оптимизации расходов

Таким образом, можно отметить, что государство стремится повысить «доходность» расходов, однако в любом случае большая часть из них не идет на диверсификацию экономики и развитие производства, поэтому процесс оптимизации будет продолжаться и в дальнейшем.

На основе анализа можно сделать следующие выводы:

- Социальная политика в РФ находится «под сокращением»: за счет ее пытаются не допустить дефицита бюджета, причем внутри данных статей расходов происходит некоторое распределение
- В бюджетах всех уровней прослеживается проведение ЧМ - 2018 и подготовка к нему в 2017 г. Это видно по статьям: ЖКХ, Физическая культура, СМИ и другие
- Стоит отметить, что государство успешно борется с низкой ценой на нефть и старается оптимизировать все расходы и увеличить отдельные налоговые доходы
- Необходимо увеличение расходов на социальную политику («человеческий капитал») и развитие производства. Это можно реализовать за счет снижения расходов на национальную оборону и управленческий аппарат

АНАЛИЗ ПРОЕКТОВ БЮДЖЕТОВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ И Г. НИЖНЕГО НОВГОРОДА В ПЕРИОД С 2016 ПО 2018 ГГ.

В данной работе были рассмотрены проекты бюджетов Нижегородской области и г. Нижний Новгород.

Выводы по доходной части бюджета:

- Общие доходы бюджета снизятся на 2,4 % с 165796 млн. до 161808 млн. руб.
- В структуре доходов области уменьшится доля безвозмездных поступлений с 14 до 8 % .
- Увеличение доходов идет по статьям: «Налог на прибыль организации», «Налог, взимаемый по УСН», «Налог на имущество физических лиц», «Государственная пошлина», «Платежи за пользование природными ресурсами».
- Однако это нивелируется уменьшением безвозмездных поступлений и отдельных доходных налоговых статей (например, единого сельско - хозяйственного налога, так как такие предприятия в области постепенно закрываются)
- Налог на прибыль организаций увеличится на 6 млрд. руб. или на 15 % , сборы по ЕСХН уменьшатся на 15 %

Выводы по расходной части бюджета:

- Общая сумма расходов уменьшится на 0,27 % с 168849 млн. до 18401 млн. руб.
- Уменьшение общих расходов происходит за счет уменьшения расходов по статьям «Общегосударственные вопросы» (на 6,95 %), ЖКХ (на 41 % ; в целях экономии и окончания ремонтных работ в к ЧМ - 2018 г.), Здравоохранение (на 55 % , также завершение цикла работ и усиления экономии), а также СМИ (на 7 %).
- При этом идет увеличение расходов на «Социальную политику» на 35 % с 30 млрд. до 41 млрд. руб.

Выводы по социальной политике Нижегородской области

- Расходы на социальную политику в Нижегородской области увеличиваются, при этом удельный вес в общей величине расходов станет 25 % к 2017 г. на 11 млрд. руб.
- По всем основным статьям в рамках социальной политики идет увеличение, наибольшее в рамках социального обеспечения населения (на 11 % по отношению к 2016 г.)

Выводы по доходной части бюджета г. Нижний Новгород.

- Общая сумма доходов увеличится за 2 года на 15 % с 22 млрд. до 25 млрд. руб.
- Увеличение доходов происходит за счет НДФЛ, «Налоги на товары, реализуемые на территории РФ», ЕСХН и иные.
- Наибольший рост демонстрирует доход по государственным пошлинам на 85 % с 214 млн. до 411 млн. рублей. Скорее всего это связано с ведением новых пошлин. Также

резкое повышение показывают платежи за пользование природными ресурсами: в 5 раз с 13 млн. до 76 млн. (плановый платеж в определенный период времени)

Выводы по расходной части бюджета г. Нижний Новгород.

- Расходы вырастут с 22,913 млрд. до 25 млрд. руб. (причем с 2016 до 2017 г. они вырастут до 27 млрд, но потом снизятся на 2 млрд. руб.)
- Такой резкий рост в 2017 г. связан с расходами по статьям: «Физическая культура и спорт» (в 5 раз; за счет ЧМ - 2018) и СМИ (также за счет ЧМ - 2018 и подготовительных работ к нему). Социальная политика вырастет на 34 % .
- Стоит отметить, что увеличатся расходы на национальную экономику: в 2017 г. они повысятся на 60 % , а в 2018 г. снизятся на 34 % . Таким образом, они увеличатся на 300 млн. руб.
- Расходы на здравоохранения повысятся на 1,1 млрд. руб. или на 27 % .
- Расходы на ЖКХ вырастут на 23 %

Выводы по социальной политике г. Нижний Новгород

- Расходы на социальную политику за 2 года вырастут на 200 млн. руб.
- В основном дополнительные деньги будут направлены на охрану семьи и детства, пенсионное обеспечение останется на том же уровне
- На 17 млн. рублей уменьшатся расходы на социальное обслуживание населения
- На 4 млн. рублей увеличатся расходы на другие вопросы в области социальной политики

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Одним из важнейших базовых направлений деятельности государства является социальная политика, без своевременной и правильной реализации которой сложно представить современное общество. Поэтому большое значение имеет такое направление финансовых отношений государства как финансы социальной сферы.

Финансы – это экономическая категория, то есть это логическое понятие, отражающее в абстрактном виде наиболее существенные стороны экономических явлений, процессов, механизмов. Как экономическая категория финансы отражают содержание экономических процессов и явлений в сфере финансовых отношений и являются важнейшей составной частью экономической системы в целом. От результативности финансовых отношений во многом зависит эффективность экономической системы государства и уровень экономического развития общества. Сущность финансов социальной сферы как

экономической категории заключается в том, что они имеют денежную форму выражения, представляют собой отношения по поводу распределения и потребления совокупного общественного продукта, создаваемого экономической системой.

В любой хозяйственной системе общество сталкивается с необходимостью решения трех задач: что, как и для кого производить. Говоря о социальной политике государства, мы подразумеваем действия правительства, направленные на распределение и перераспределение доходов различных членов и групп общества. Так можно определить социальную политику в узком смысле слова. В широком смысле социальная политика – это система мероприятий, проводимых правительством через местные и региональные органы власти, направленных на улучшение качества и уровня жизни больших социальных групп, финансируемых из средств госбюджета и соответствующих либо идеологическим установкам государства на данный момент, либо ценностным ориентациям общества на долгосрочную перспективу.

Задачи социальной политики охватывают стимулирование экономического роста и подчинение производства интересам потребления, усиления трудовой мотивации и деловой предприимчивости, обеспечение должного уровня жизни и социальной защиты населения, сохранения культурного и природного наследия, национального своеобразия и самобытности. Для эффективного осуществления своих регулирующих функций государство располагает такими мощными рычагами воздействия, как законодательство страны и финансирование социальной сферы, а именно национальный бюджет, система налога и пошлин.

Экономическую базу социальной политики государства составляет перераспределение индивидуальных доходов населения через государственный бюджет. Изымая часть доходов в виде налогов, частично возвращается государством населению в виде денежных выплат по различным социальным программам. При этом дифференцированный доход, как к налогообложению, так и социальным выплатам лицам, находящимся в различном материальном положении. В результате социальной политики государства смягчаются различия в уровне доходов, так как происходит перераспределение личных доходов от более обеспеченных слоев населения к менее обеспеченным, нетрудоспособным.

Уровень доходов членов общества является важнейшим макроэкономическим показателем, который характеризует степень их благосостояния, так как определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуум.

В различных странах применяются различные принципы реализации социальной политики. Но все они сводятся к двум обобщающим принципам: индивидуальному, в основу которого заложены индивидуальные возможности домохозяйств по финансированию социальных потребностей, и солидарному, означающему участие государства в удовлетворении социальных потребностей населения, то есть его высокую ответственность за судьбу всех членов общества. В последние десятилетия во всех странах мира идет сближение индивидуального принципа с солидарным принципом социальной политики.

Итак, важной и неотъемлемой частью всех современных обществ являются финансы. При этом под финансами понимаются не столько финансовые ресурсы, сколько система финансовых отношений, так как сами по себе денежные средства не являются ценностью, если в государстве отсутствует четкая организованная система их перераспределения.

Финансовые отношения это очень сложный и многогранный процесс. Безусловно, финансы, и финансы социальной сферы в частности, являются экономической категорией, сущность которых проявляется в выполняемых ими функциями. Социальная политика государства играет большую роль в жизни каждого гражданина и общества в целом, поэтому важное значение имеет система финансирования данной сферы.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ЭКСПЕРИМЕНТЫ ПО ПРИМЕНЕНИЮ БЕЗУСЛОВНОГО ДОХОДА. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Безусловный доход интересует различные страны как способ решения множества социальных и экономических проблем, поэтому правительства многих стран выделяют деньги на различные эксперименты, связанные с внедрением безусловного дохода. Рассмотрим некоторые из них.

1970 - е. Канада. Проект Mincome. Город Дофин. В течение 5 лет жители получали безусловный доход. Итоги: уровень занятости не снизился, увеличилось количество волонтеров, активизировалась общественная деятельность. Затраты муниципалитета на здравоохранение снизились на 10 процентов.

1970 - е. США. Безусловный доход для малообеспеченных жителей из разных этносов. Итоги: снижение уровня занятости незначительно, в основном ради образования; увеличения количества разводов.

2008 - 2009 гг. Намибия. Города: Омитаре и Очиверо. В течение 2 лет люди получали 100 долларов безусловного дохода. Итоги: снижение социальной напряженности, повышение образованности, уменьшение бедности.

2010 год. Индия. Штат Мадхья - Прадеш. Безусловный доход – 113 долларов. Итог: снижение бедности.

2014 год. Германия. Частная инициатива предпринимателя Михаэля Бохмэйера. 10 случайным людям выплачивается 1000 евро. Цель – показать государству выгоды такой программы.

2016 год. Италия. Город Ливорно. 200 бедных семей получают безусловный доход размером 537 долларов. Итог: положительные изменения у данных семей.

2016 год. Кения. Проект компании GiveDirectly. 6000 жителей получают денежную сумму для покрытия базовых расходов. Итог: непонимание местных жителей, суеверные предрассудки, частичный срыв эксперимента.

2016 год. Швеция. Идея по введению безусловного дохода размером 2250 евро, проведение референдума – население не поддержало инициативу (из - за предупреждения повышения налогов правительством и снижения социальных пособий).

2017 год. Уганда. Город Форт - Портал. Введение безусловного дохода для 50 семей в размере 8,6 долларов. Итог: улучшение благосостояния этих семей.

2017 год. Финляндия. 2000 безработным выплачивается безусловный доход размером около 600 евро. При этом он сохранится даже при выходе на работу. Также сохранены иные социальные выплаты. Цель – определить, как новая система повлияет на поиск работы. Проект завершается в этом году.

Исходя из этих экспериментов можно сделать некоторые выводы:

- в странах со слабой экономикой, где безусловный доход дает максимальный положительный эффект, недостаточно средств для его внедрения. При этом оно может быть осложнено местными традициями;
- В развитых странах теория безусловного дохода работает, однако не все готовы получить дополнительную налоговую нагрузку для работы данной системы;
- Безусловный доход прежде всего необходим для малообеспеченных семей.

Для проведения дальнейших экспериментов можно выбрать страны со слабой экономикой и высоким уровнем бедности, так как на них ярче отображаются все положительные и отрицательные изменения. В данном случае логичным кажется создать международный проект, обеспеченный инвестициями развитых стран.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

МЕРЫ ПО БОРЬБЕ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ В ГЕРМАНИИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА 2008 ГОДА

С начала мирового кризиса правительство Германии приняло несколько постановлений, направленных на укрепление рынка труда. Например, увеличение инвестиций в проекты, направленные на развитие инфраструктуры, снижение для предприятий налогового бремени и др., которые тормозят рост безработицы косвенно. Но другая мера дает моментальный и непосредственный эффект. Кодекс социального права имеет раздел о неполной рабочей неделе. Фирма, имеющая временные сложности, выполнив определенные условия, имеет право перевести сотрудников на частичную занятость, три дня в неделю, например. И хотя сотрудник оставшиеся два дня не работает, агентство по трудоустройству выплачивает ему компенсацию порядка 60 % . Преимущество для фирм очевидно – это отсрочка увольнения, а для государства – уменьшение затрат на содержание безработных. До кризиса в данной программе немецкие организации могли участвовать максимум 6 месяцев, а в рамках антикризисных мер этот срок был увеличен до двух лет. В 2009 году ее участниками стали 900 – 1500 тыс. работников. Большая часть этих людей, если бы правительство не осуществляло данные меры, оказались бы на улице. Кроме этого,

в трудные кризисные времена государство, чтобы помочь частным организациям, взяло на себя обязательства по некоторым социальным отчислениям.

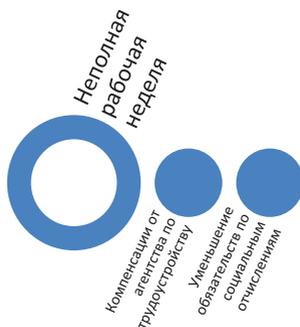


Рисунок. Антикризисные меры в Германии

Немецкое правительство внедрило эффективные мероприятия, которые являются главным краткосрочным ограничителем роста безработицы. В условиях кризиса сдержали обвал рынка труда. Но надо помнить, что действия краткосрочные и дали предприятиям лишь передышку, и только после их окончания можно будет вести речь об оживлении и стабилизации. В целом политика занятости Германии оказалась довольно эффективна, как и вся социальная политика в целом, стране удалось избежать резкого скачка безработицы в условиях кризиса, снижение занятости оказалось очень незначительным. Однако следует отметить, что частично это объясняется небольшой численностью населения и площадью страны, высоким уровнем жизни и менталитетом населения. Программа обеспечения частичной занятости работников, которым грозит увольнение, оказалось очень эффективно как в теории, так и на практике. Возможно России следует перенять данный опыт, однако ее реализация в нашей стране будет более затруднительно, из-за большей территории и численности населения. Немецкая политика занятости, в частности антикризисные меры в ее рамках, эффективнее, чем в России, так как правительству Германии удалось не только сдержать рост безработицы, как это было сделано в нашей стране, но и предотвратить его совсем.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОБЩЕЕ СРАВНЕНИЕ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В РАЗНЫХ СТРАНАХ

Подведем итог. Для обеспечения занятости населения правительство Российской Федерации в трудный для экономики период кризиса 2008 — 2010 гг. выделило большое

количество денежных средств из государственного бюджета, были разработаны и успешно реализованы социальные программы поддержки людей потерявших работу, предприняты меры стимулирования предприятий к сохранению штата сотрудников. Большое количество россиян приняли участия в данных государственных программах и в результате либо сохранили своё прежнее место работы, либо устроились на новое. В результате таких экстренных антикризисных мер правительству удалось сдержать катастрофический рост безработицы, который мог бы привести к непоправимым последствиям.

В настоящее время на рынке труда в нашей стране наметилась тенденция к росту занятости, которая по прогнозам экспертов при достаточном уровне государственной поддержки сохранится ещё долгое время.

В целом можно сделать вывод, что действия государства в сложившейся неблагоприятной ситуации на рынке труда оказались эффективными и своевременными, большинство плановых показателей по реализации программ были существенно превышены, при этом наблюдалась экономия выделенных бюджетных средств. Однако наиболее прогрессивную, рациональную и эффективную в теории программу самозанятости населения, которая за счёт мультипликационного эффекта способна создать неограниченное количество рабочих мест и принести большие доходы бюджету в будущем, качественно реализовать на практике не удалось. Основной причиной этого является недостаточный государственный контроль за проводимыми мероприятиями, слабая нормативная база и массовая агитация. Тем не менее, по мнению автора данной работы, программа самозанятости способна в будущем стать тем движущим механизмом, который выведет рынок труда из кризиса и станет базой для стабилизации всей экономики в целом и обеспечит её рост.



Рисунок. Недостаток антикризисных мер по борьбе с безработицей

При сравнении антикризисных мер правительства на рынке труда в разных странах мира можно заметить, что все они очень похожи, однако у каждого государства присутствуют определённые особенности, объясняющиеся его строем, благосостоянием, традициями и потенциальными возможностями. Общей для всего мира является обеспечение государством гарантии получения безработными материальной помощи в течении определённого промежутка времени, однако размеры её сильно разнятся в зависимости от уровня жизни в конкретной стране.

В России по сравнению с рассмотренными нами странами величина пособия по безработице слишком незначительна, что делает данную меру неэффективной, однако это помогает избежать проблемы которая существует например в Америке, где люди, вставшие на биржу труда, получают достаточное количество денежных средств для жизни в течение достаточно долгого промежутка времени и поэтому просто не видят для себя особого смысла искать работу. Анализируя статистику уровня безработицы в разных государствах, можно сделать вывод, что социальная программа обеспечения занятости в России эффективнее, чем в США, чуть менее эффективна, чем в Японии и Германии

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

При размещении ресурсов на рынке ценных бумаг инвестор стремится найти приемлемый набор этих бумаг, обеспечивающий идеальную комбинацию контролируемого риска и максимально возможной доходности. Эффективная технология решения этой проблемы – портфельное инвестирование.

В общем смысле под инвестиционным портфелем предприятия называют сформированную в соответствии с инвестиционными целями инвестора совокупность объектов реального и финансового инвестирования, предназначенных для осуществления инвестиционной деятельности и рассматриваемых как целостный объект управления.

Сущность портфельного инвестирования заключается в распределении инвестиционного потенциала между группами активов. Обычно портфель представляет собой набор из корпоративных акций, облигаций с различной степенью риска, ценных бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством, а значит, с минимальным риском потерь вложенных средств и получения дохода.

Инвестор владеет сформированным портфелем ценных бумаг в течении определённого периода времени, под которым понимается промежуток от момента времени t_0 , когда он определяет целесообразность вложений (до него у инвестора было проблемы выбора финансовых инструментов), до момента t_1 , когда он должен определять дальнейшее развитие событий: либо реинвестирование средств, либо их потребление, либо частичное потребление и инвестирование.

Главной целью формирования инвестиционного портфеля является обеспечение реализации инвестиционной стратегии предприятия путем отбора наиболее эффективных и безопасных финансовых инструментов. Основная задача портфельных вложений заключается в создании оптимальных условий инвестирования, обеспечивая при этом портфелю инвестиций такие инвестиционные характеристики, достичь которых невозможно при размещении средств в отдельно взятый объект.

С учетом избранной стратегии и особенностей осуществления инвестиционной деятельности, конкретными целями формирования инвестиционного портфеля могут быть:

высокие темпы роста капитала; высокие темпы роста дохода; минимизация инвестиционных рисков; достаточная ликвидность инвестиционного портфеля.

При формировании инвестиционного портфеля инвестор должен придерживаться базовых принципов:

- реализация инвестиционной стратегии предприятия;
- соответствие портфеля инвестиционным ресурсам;
- оптимизация соотношения доходности и риска;
- оптимизация соотношения доходности и ликвидности;
- обеспечение управляемости портфелем.

Очевидно, что в рыночных условиях ни одна из ценных бумаг не может одновременно обеспечить и безопасность вложенных средств, и стабильность получения дохода, и ликвидность вложений, поэтому при формировании портфеля необходимо компромисс, обеспечивающий оптимизацию данных параметров в зависимости от выбранной стратегии. Решить данную проблему позволяет использование принципов диверсификации и достаточной ликвидности.

Диверсификация вложений – это основной принцип портфельного инвестирования, суть которого в том, что нельзя вкладывать все средства только в одну бумагу, даже самую привлекательную. При диверсификации невысокие доходы по одним ценным бумагам компенсируются высокими доходами по другим. Снизить риск можно и за счёт включения в портфель ценных бумаг большого круга отраслей, не связанных между собой, а также различных регионов, что снижает риск одновременного снижения их стоимости в случае снижения деловой активности и воздействия других неблагоприятных факторов. Для соблюдения данного принципа на практике применяется экономико - математический анализ, например нахождение корреляции между различными бумагами.

Принцип достаточной ликвидности состоит в том, что в портфеле необходимо иметь определённую долю быстрореализуемых на рынке активов, достаточную для выполнения обязательств инвестора и для совершения высоколиквидных сделок.

Баланс между существующим риском вложений в ценные бумаги и ожидаемым доходом достигается с помощью различных типов портфелей: портфеля дохода, портфеля роста, портфеля роста и дохода.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Существует несколько основных методов формирования портфеля ценных бумаг, которые различаются по своей упорядоченности, системности, количеству и видам включаемых в портфель бумаг, обусловленными стратегическими целями и предпочтениями инвестора. (приложение рис. из РЦБ)

1. Формирование портфеля из всей совокупности ценных бумаг – ожидаемая доходность, риск, ликвидность и прочие интересующие инвестора характеристики

определяются сразу для всех ценных бумаг на рынке, из которых путём выбора по параметрам формируется портфель.

2. Метод последовательного двухэтапного отбора – все ценные бумаги на рынке предварительно делятся на классы по любому признаку (например, акции, облигации и т.д.), после этого уже внутри классов определяются характеристики финансовых инструментов, в дальнейшем в зависимости от выбранного вида размещения активов: практического (спекулятивного) для получения дохода в краткосрочной перспективе или стратегического, основанного на долгосрочных прогнозах, ресурсы инвестора распределяются между портфелями разных классов.

3. Метод последовательного трёхэтапного отбора – процедура распределения средств инвестора схожа с предыдущим методом, за исключением того, что внутри портфелей различных классов по каким либо критериям выделяются группы (например: класс акции, группы по отраслям (нефтяных компаний, компаний телекоммуникации и связи и т.д.); класс облигации, группы корпоративные и государственные).

4. Метод учёта безрисковых ценных бумаг (ГКО) – данный метод предусматривает выделение среди всех бумаг на рынке безрисковых в отдельный стабилизационный портфель, обеспечивающий гарантированное сохранение капитала. Обычно он комбинируется со всеми остальными методами.

Формируя свой портфель, инвестор должен иметь некоторый механизм отбора для включения в портфель тех или иных видов ценных бумаг, т.е. уметь оценивать их инвестиционные качества посредством финансового анализа, который включает в себя три вида анализа со своими собственными методами, целями, задачами и уровнем надёжности.

Самой простой с методологической точки зрения, не требующей специальных знаний и долгих расчетов, но и самой рискованной является теория ходьбы наугад (теория блужданий) - согласно которой движение курсов ценных бумаг, обусловленное какой - либо из причин, не имеет никакой связи с предыдущими изменениями курсов и, следовательно, не поддается прогнозированию. Эта теория обычно используется для доказательства несостоятельности прогнозов чартистов (chartists), которые, прогнозируя текущие и будущие цены, опираются на их предшествующие движения.

Классическим для экономической науки, в т.ч. и для портфельного инвестирования, является фундаментальный анализ, который раскрывает основные факторы, влияющие на прибыль и дивиденды компании и фондовый рынок в целом, которые можно разделить на две группы: экономические и политические фундаментальные условия. Для проведения фундаментального анализа используется подход «сверху - вниз», он начинается не с компании, а со среды, в которой протекает её деятельность. Первый уровень – общеэкономический анализ в ходе которого изучаются показатели, характеризующие динамику производства, потребление, накопление, движение денежной массы, уровень инфляции, финансовое состояние государства. Второй уровень – исследование особенностей отраслевой деятельности. На третьем уровне проводится анализ отдельных компаний, определяются способы наиболее полной реализации разработанной инвестиционной стратегии в рамках выбранной инвестиционной политики.

© Д.М.Карев, 2020

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ И ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Фундаментальный анализ позволяет оценить акции в данный момент и спрогнозировать их движение. Однако не все явления можно раскрыть с помощью фундаментального анализа. И тогда инвесторы прибегают к техническому анализу. Необходимо отметить, что оба этих метода взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Технический анализ исходит из предположения, что на динамике цен сказываются изменения внешних факторов, и поведение биржевого курса подчинено определённым закономерностям, которые могут носить устойчивый характер. Он необходим в первую очередь для ответа на вопрос когда купить ценную бумагу, которая, например, уже может быть выбрана в ходе фундаментального анализа. Предметом исследования является изменение цены акции за один торговый день и объём торгов по этой акции. Существует три предпосылки технического анализа:

1. Фондовая биржа учитывает все факторы, влияющие на цену бумаги.
2. Вероятность сохранения тренда в будущем больше, чем вероятность его изменения
3. Выявление повторов позволяет спрогнозировать ожидаемое поведение цены на акцию.

Технический анализ называют графическим, поскольку графическое представление анализируемой информации – основной метод изучения состояния фондового рынка. Существуют следующие методы:

1. Линейный график.

2. Столбиковые диаграммы – вариантов их построения множество, один из них, например, связан с определением ключевых дней, когда общая динамика цен меняет своё направление на противоположное, в таком случае в нижней части диаграммы указываются величины, отражающие объём сделок. С помощью построения диаграмм инвестор определяет тренд цены на бумагу и решает, в какой момент времени её стоит покупать или продавать. При этом колебания цены могут сильно варьироваться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, поэтому возникают такие понятия, как «поддержка» и «сопротивление»: соединяя точки максимумов колебаний цен, получают так называемые линии сопротивления, а точки минимумов колебаний – линии поддержки. Приближение курсового графика к одной из линий свидетельствует о скором изменении цен в противоположном направлении.

3. Японские свечи – представляют собой вариацию современных столбиковых диаграмм, в отличие от которых они отражают все уровни цен – начальную, высшую, низшую и цены закрытия. Курс акций отмечают разным цветом: если он выше на момент открытия биржи, чем на момент закрытия, то свеча чёрная, если ниже – белая. В анализе японских чартов используется много различных изображений с экзотическими названиями («чёрный монах», «фонари» и т.д.).

Одним из способов обработки информации в техническом анализе является построение скользящих средних. Они определяются путём усреднения рыночных курсов ценных бумаг за определённое количество дней, которое называется порядком.

Основным достоинством технического анализа является возможность его применения к любым макро и микроэкономическим показателям, а также возможность исследования любого временного интервала. Недостатком является возможность отклонения от тренда.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ БЕЗУСЛОВНОГО БАЗОВОГО ДОХОДА

Введение безусловного базового дохода несомненно требует учета определенных факторов, которые окажутся в сфере непосредственного изменения.



Рисунок. Сферы влияния безусловного базового дохода

Первый фактор – это прозрачность системы социальных программ государства. Вообще, социальные выплаты, социальный «капитал» обладает сложной системой: от средств, за счет которых это реализовывается, до выбора субъектов, которые непосредственно получают определенную помощь. Безусловный базовый доход, если его использовать как единственную выплату гражданам, может полностью создать систему прозрачности в данном фонде средств. Но кажется, что базового дохода может не хватить для покрытия нужд определенных граждан, поэтому он может послужить лишь замене части выплат, а не

всей системы. При этом прозрачность все равно повышается, что положительно влияет на социальную доходность данных инвестиций.

Второй фактор, непосредственно связанный с доходностью – это ускорение экономического роста. Понятно, что с увеличением государственных расходов повышается темп роста ВВП (так как государственные деньги оказываются в частном секторе и переходят к фирмам, которые уплачивают налоги и т. д.). Однако здесь создается ряд косвенных факторов: люди с безусловным базовым доходом имеют возможность выбора профессии и дела, которое они могут выполнить лучше, чем другие: тем самым повышается их личная эффективность, благосостояние общества в целом. Это долгосрочный аспект косвенного ускорения экономического роста, имеющий глубинную природу и может привести к интенсивному развитию экономики.

Третий фактор – бедность. Безусловный базовый доход должен положительно отразиться на уменьшении роста бедности, при этом поднимется медиана среднего дохода. Но при этом, в связи с повышением налогов, высший класс станет меньше.

Четвертый фактор – это изменения государственного управления в части социальной политики. Так как социальная политика станет несколько меньше, то соответственно исчезнет необходимость в большом государственном аппарате, а также бюрократической системе. Расходы на ее работу можно направить на иные статьи бюджета.

Пятый фактор – и один из самых важных – свобода и ее ощущение в обществе. В данном случае ее можно рассматривать с нескольких позиций. Так, экономический рост государства во многом основан на природных ресурсах, которые использует само государство, фирмы, частные лица. Безусловный базовый доход позволяет перераспределять доходы от этих активов и поддерживают концепцию общего достоинства общества. С другой стороны, общество, которое не заиклено на выживании, способно заниматься иными сферами жизни: правом, политикой, следовательно это способствует развитию гражданского общества.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ НАЛОГИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Экологические налоги – сравнительно новое явление в экономике, связанное с антропогенным воздействием на природную среду. Производственная деятельность человека вызывает негативные последствия, поэтому, чтобы его контролировать и уменьшать, используют экологические налоги, база которых зависит от объема негативного воздействия на окружающую среду.

Экологические налоги можно классифицировать по ряду признаков. Выделяют:

- налоги, связанные с потреблением небезопасного топлива и электроэнергии, производимой «грязными» методами. Они влияют на использование данных видов энергии, тем самым влияют на эмиссию вредных веществ в атмосферу;
- налоги, связанные с транспортом, его покупкой и использованием. Данный налог связан с л. с. автомобиля: чем их больше, тем больше вред экологии;
- налоги, связанные с объемом выбросов в окружающую среду (сюда входят хлорфторуглероды, оксиды серы, азот, свинец и ряд других веществ);
- налоги, связанные с добычей полезных ископаемых. Добыча полезных ископаемых непосредственно связана со вредом природе посредством выбросов, нарушением природных ареалов, вырубке лесов и т. п. Таким образом, данные налоги удерживают экстенсивное развитие добычи и частично направляются на ликвидацию вредных последствий;
- налоги, связанные с выбросом различных отходов. Данные налоги стимулируют введению систем переработки отходов, эффективных мер их утилизации и экономии на использовании веществ, после которых образуется большое количество отходов;
- налоги, связанные с шумовым воздействием на окружающую среду. Шумовое воздействие оказывает негативный эффект на природу и, особенно, животных, которым важно звуковое восприятие окружающей действительности.



Рисунок. Объекты обложения экологическими налогами

Цель экономических налогов не только в пополнении государственной казны, но и уменьшении вредного воздействия на окружающую среду.

Почти в каждой стране есть транспортный налог, мотивация введения которого совершенно разная, но его можно отнести к экологическим налогам. В ЕС введены налоги на топливо и энергию, однако первоочередная цель для них – пополнение казны. Чуть лучше обстоят дела в США, где налоговая система имеет отдельный ряд налогов, которые прямо связывают с экологией.

Цели введения налогов разные. Это:

- компенсация вреда, нанесенного природе (так называемые экологические издержки);
- контроль за количеством выбросов, производимых физическими и юридическими лицами;
- пополнение бюджета страны.

В России существует плата за загрязнение окружающей среды.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Под внешними эффектами или экстерналиями понимают влияние рынка на лиц, которые не являются опосредованными на этом рынке. Впервые об этом эффекте заявил Артур Пигу. Внешние эффекты нарушают рыночное равновесие, провоцируют фиаско (провал) рынка (ситуация, когда равновесие на рынке теряет Парето - эффективность, таким образом, появляется необходимость в регулировании экономики государством посредством прямого административного влияния).

Внешние эффекты могут иметь характер издержек или выгод, которые возникают не путем ценообразования, а непосредственного при производстве, потреблении или распределении. Если экстерналии снижают полезность, то их принято относить к отрицательным, если повышают, то наоборот. Выделяют несколько классификаций внешних эффектов.

Таблица. Классификация внешних эффектов

Признак классификации	Виды
По степени воздействия	Предельные и интрамаржинальные (не влияют на полезность)
По характеру последствий	Парето - непротиворечивые и Парето - противоречивые
По направлению действия	Производственные, потребительские, смешанные
По характеру воздействия	Технологические и экономические
По способу влияния на них	Способны устраниться путем регулирования государством и путем переговоров контрагентов

Появление внешних эффектов может быть обусловлено сразу несколькими факторами, среди которых называют и противоречия в праве на собственность, и природа человека, деятельность которого не может регулироваться только экономическими законами, и наличие государства так такового.

Для устранения внешних эффектов выделяют 2 подхода:

- введение дополнительного корректирующего налога Пигу – налога на выпуск тех продукт, работ и услуг, которые оздают отрицательный внешний эффект;
- введение корректирующей субсидии для выравнивания предельных частных и общественных выгод.

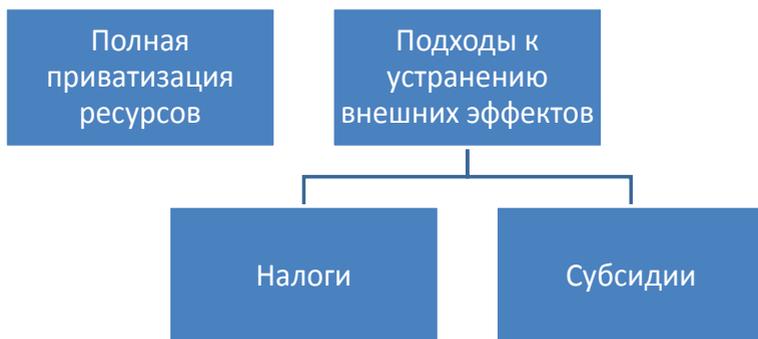


Рисунок. Подходы к устранению внешних эффектов

Также существует мнение Коуза, который говорит о полной приватизации всех ресурсов.

Теория внешних эффектов нашла особое применение в решении экологических проблем посредством установления стандартов по выбросам, экологическим налогам. При этом в иных сферах жизни изучение внешних эффектов не оказывает существенного влияния на управление экономикой, что негативно сказывается на повышении экономической эффективности.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

СЕТЕВЫЕ ЭФФЕКТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС

Что понимается под сетевыми эффектами в экономике? Они связаны с экстерналиями и определяются как эффекты, которые пользователи оказывают на повышение или снижение ценности товара, работы или услуги.

Сетевые экстерналии могут нести как положительное, так и негативное влияние на бизнес. Самый простой пример положительного сетевого эффекта – это распространение использования телефона в первой половине XX века: чем больше было абонентов, тем больше была ценность владения данной технологической новинкой. А отрицательный пример сетевого эффекта – это владение автотранспортом: чем больше пользователей, тем больше пробок на дороге.

Изучение сетевых эффектов началось в начале XX века, как раз в компании Bell, которая занималась телефонными станциями. В дальнейшем теорию сетевых эффектов развил Роберт Меткалф, который предложил оценивать технологии с помощью особых показателей. Его закон гласит, что полезность сети пропорциональна квадрату пользователей сети: впервые этот закон был продемонстрирован на Ethernet, в дальнейшем этот закон работал и при распространении социальных сетей, и стал использоваться в маркетинге.



Рисунок. Сетевые эффекты и их влияния

Данный закон имеет фундаментальную природу и проявляет себя при накоплении определенной базы пользователей, то есть существует некоторая критическая масса пользователей, точка, в которой ценность от продукта равна или больше цены. Ценность определяется количеством пользователей, после достижения этой точки маркетологам значительно проще продавать данный товар, так как пользователи будут чувствовать, что «не зря платят деньги».

Использование сетевого эффекта является ключевым в бизнесе масс - маркета. При этом он создает ряд условий для максимизации его работы. Так, можно сказать, что первоначально продукт должен распространяться в малой социальной группе, чтобы там образовался эффект накопления пользователей, которые быстро подхватывают новый товар друг у друга (например, студенты, школьники, работники в одной отрасли).

Стоит отметить, что сетевой эффект может вызвать крайне негативные последствия в экономике. Например, часто виновником краха доткомов (кризис IT - компаний в начале

XXI века) называют именно сетевой эффект: вложения в стартапы достигли критической массы и количество инвестиций стало расти в геометрической прогрессии. Это отрицательно сказалось на развитие отрасли, образовало мыльный пузырь, в котором инвестиции не были обеспечены реальным развитием технологий.

Таким образом, в микроэкономическом масштабе, в рамках одного предприятия, сетевой эффект может благоприятно повлиять на размер потенциальной прибыли. Однако для всей экономики в целом сетевой эффект может «сыграть злую шутку», повлечь за собой тяжкие последствия.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ЭЛЕКТРОКАРОВ

Автомобильный рынок начал свое развитие и распространение на массового потребителя с знаменитой модели Т, которая была выпущена в 1908 году Ford Motor Company. Это был первый многомиллионный серийный автомобиль. Спустя 110 лет сложно пересчитать количество моделей автомобилей, которые были выпущены в массовое производство. Автомобильный рынок обладает широким предложением, на который есть соответствующий спрос. Однако с середины 20 века параллельно с традиционным автомобильным рынком начинал развиваться рынок электромобилей, то есть автомобилей, которые приводятся в движение с помощью электродвигателя, питаемого аккумулятором или определенным топливным элементом, в отличие от традиционных двигателей внутреннего сгорания.

Ради исторической справедливости стоит отметить, что электромобиль появился раньше автомобиля с ДВС, однако определенные технические сложности и удобство ДВС ограничило их развитие. Лишь в 1960 - е годы, когда начали говорить об экологических проблемах вспомнили о концепции электромобиля. Изучение этой темы стимулировал и энергетический кризис 1970 - х годов, однако в 1980 - е годы научные исследования также были приостановлены из - за низкого спроса и интереса у населения. Лишь в 90 - е годы компанией General Motors был произведен первый серийный электромобиль EV1: с малым (по сравнению с традиционными автомобилями с ДВС) запасом хода, в малом количестве и сравнительно большой стоимостью. Автомобили нашли своего покупателя, однако по ряду причин все они были отозваны. Главной причиной называют давление со стороны нефтяного бизнеса (в начале 2000 года цена на нефть показывала стабильный рост с долгосрочной перспективой, поэтому появление и развитие рынка электрокаров представлял угрозу для нефтяного бизнеса).

Начало новой эры электрокаров можно назвать 2008 год, когда компания Tesla Motors выпустила спортивный электрокар Tesla Roadster (момент выпуска отлично совпал с кризисом 2008 года, когда произошло падение цен на нефть и кризис у многих автомобильных концернов). Впоследствии Tesla стала развиваться и представлять другие проект (во многом благодаря бывшему председателю совета директоров компании – Илону Маску, создателю PayPal). Сейчас компания «живет» за счет инвесторов, ни разу не показала прибыль, при этом выручка и сама компания (судя по числу сотрудников) растут. При этом ее нельзя отнести к разряду пузырей – разработки компании постоянно развиваются, представляются новые модели автомобилей.

Таблица. Финансовые показатели компании Tesla

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Чистая прибыль на акцию	- 1,63	- 2,53	- 3,69	- 0,62	- 2,36	- 6,93	- 4,68	- 11,83
Выручка на акцию	1,23	2,03	3,85	16,86	25,68	31,56	48,54	70,94
Коэффициент обеспеченности и собственными средствами	53,63	31,4	11,19	27,6	15,59	13,46	20,97	14,79
Коэффициент долговой нагрузки	46,37	68,6	88,81	72,4	84,41	86,54	79,03	85,21
Выручка (млн. долл)	116,7 4	204,2 4	413,2 6	2013,5	3198,3 6	4046,0 3	7000,13	11758,7 5
Прибыль после уплаты налогов (млн. долл)	- 154,3 3	- 254,4 1	- 396,2 1	- 74,01	- 294,04	- 888,66	- 674,91	- 1961,4
Совокупная задолженность (млн. долл)	179,0 3	489,4	989,4 9	1749,8 1	4879,3 5	7003,5 2	16758,9 5	23023,0 5
Число сотрудников	899	1417	2964	5859	10161	13058	17782	37543

После Tesla Motors и их успеха на финансовом рынке другие компании также заинтересовались темой электрокаров. Крупнейшие концерны, такие как Nissan, Toyota, Mercedes Benz представляют свои наработки в этой сфере (причем некоторые из них уже также находятся в серийном производстве).

Однако какое будущее ждет электрокары? Существуют определенные экономические и технические аспекты, которые сдерживают развитие отрасли:

- дорогая переквалификация производства: традиционные игроки на рынке должны будут создать новые заводы по производству новых автомобилей или модернизировать старые. Это полноценные капитальные вложения, средства на которые можно получить лишь при продаже традиционных бензиновых автомобилей со своей себестоимостью. Лишь малая часть выручки будет идти на модернизацию, значит данный процесс рассчитан на длительную перспективу;

- дорогие электрокары: автомобили находятся в средней ценовой категории и выше, при этом на текущем уровне создают больше проблем, чем преимуществ, так как не сформирован рынок обслуживания подобных автомобилей и их заправок (особенно в России).

При этом развитие рынка электрокаров будет продолжаться: концерны заинтересованы в получении новых инвесторов, соблюдении норм экологии стран Евросоюза и ряду других причин.

© Д.М.Карев, 2020

Карев Д.М.

Магистрант 2 года обучения ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРЯМОЙ И КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ

Анализ денежных потоков предприятия является важным элементом комплексного анализа, особенно сейчас, когда многие банки при кредитовании рассматривают движение денежных средств как один из факторов принятия решения (в силу огромного количества предприятий без крупных основных средств, но значительными движениями реальных денег и материальных ценностей).

Рассмотрим анализ денежных потоков подробнее. Перед ним стоят несколько задач, среди которых:

- контроль за движением денежных средств, направленных на определенные цели; своевременность взаиморасчетов с контрагентами, персоналом и государством; дебиторской и кредиторской задолженностью;

- оперативный контроль за движением денежных средств в кассе, расчетом счёту и краткосрочных финансовых вложений;

- грамотное управление денежными потоками.

Для анализа используются следующие источники информации:

- бухгалтерский баланс

- отчет о финансовых результатах

- отчет о движении денежных средств
- пояснительная записка (приложения к балансу)

Сам анализ можно разделить на несколько этапов, первым из которых будет подготовка информации к анализу, иными словами нужно систематизировать все данные, касающиеся денежных потоков. В данном случае существует 2 основных способа, которые приняты в мировой практике анализа – это прямой и косвенный методы.

Таблица. Сравнение понятий прямого и косвенного методов

Прямой метод	Косвенный метод
Прямой метод использует <i>выручку</i> как первоначальный элемент, из которого идут дальнейшие потоки (расходы на различные операции хозяйственной деятельности)	Косвенный метод использует <i>прибыль</i> как первоначальный элемент, из которой идут дальнейшие потоки (корректировки, связанные с движением денежных средств)

Рассмотрим прямой и косвенный методы подробнее. Прямой метод отражает хозяйственные операции в рамках 3 группировок:

- текущая деятельность;
- инвестиционная деятельность;
- финансовая деятельность.

Каждый из видов деятельности охватывает определенное движение денежных средств и имеются в Отчете о движении денежных средств (так как в его основе и положен прямой метод). Таким образом, формируются притоки и оттоки к выручке от реализации. Данный метод удобен своей простотой и возможностью использования для оперативного управления. Однако при нем нельзя сказать о связи между чистой прибылью и изменением денежных потоков.

Косвенный метод как раз направлен на недостатки прямого метода. Используя его, можно делать аналитические выводы о связи прибыли и движением денежных средств. Показатель чистой прибыли корректируется рядом статей и видоизменяется до показателя чистого денежного потока:

- изменение запасов, ДЗ, КФВ, краткосрочных обязательств (исключая займы и кредиты);
- амортизация внеоборотных активов;
- курсовые разницы и др.

Получая показатель чистого денежного потока можно делать выводы о компании с инвестиционной точки зрения.

На следующем этапе происходит определение оптимального денежного уровня денежных потоков посредством ряда теоретических моделей, среди которых самые известные – модель Баумоля, модель Миллера – Ора. С помощью них определяется остаток денежных средств, что важно при планировании и бюджетировании дальнейшей деятельности.

Крамская А.В.,
студентка магистратуры (заочно) институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Постникова Е.М.,
студентка магистратуры институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Халитова С.А.,
студентка магистратуры институт экономики и менеджмента КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

Научный руководитель: Трубникова Вера Витальевна

ПЕРСОНАЛ КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрен персонал в качестве объекта изучения, представлены признаки персонала, дана структура персонала по характеру трудовых функций

Ключевые слова

Персонал, структура персонала, трудовая функция, управление персоналом.

На сегодняшний день каждое уважающее себя предприятие уделяет огромное внимание особенностям управления персоналом, всё чаще обращается внимание на персонал, как объект изучения.

Под персоналом в первую очередь понимается личный, иначе говоря штатный, состав предприятия.

Персонал, как объект исследовательской деятельности имеет ряд признаков, к ним относят:

- 1) наличие законодательно оформленных трудовых отношений;
- 2) наличие квалификационных навыков;
- 3) нацеленность на достижение цели деятельности компании [2, с. 6].

Что касается структуры персонала, под ней подразумевается общность отдельных категорий сотрудников, которые объединены по определённому признаку. К примеру рассмотрим по характеру трудовых функций (рис. 1).



Рис. 1. Структура персонала по характеру трудовых функций

Руководители – часть персонала организации, выполняющая управленческие функции; делятся на руководителей высшего (например, директор), среднего (руководитель структурного подразделения), низового (работающие с персоналом) уровней.

Специалисты – часть персонала предприятия, осуществляющая различные функции (юридические, внешнеэкономические, инжиниринговые и т.д.).

Служащие – часть персонала компании, исполняющая оформление документации, её учет и контроль, хозяйственное обслуживание организации.

Рабочие – часть персонала фирмы, осуществляющая услуги производственного характера [1, с. 22].

Профессионализм кадрового состава определяется соотношением представителей различных специальностей и профессий, входящих в состав отдельно взятого для изучения предприятия. Также важна социальная структура персонала – его состав по половому, возрастному, социальному, национальному, семейному аспектам.

Таким образом, персонал действительно является достойным объектом для изучения, а его деление по разным критериям даёт возможность решения ряда управленческих задач, в том числе осуществления планирования развития предприятия в соответствии с существующими условиями внешней среды организации.

Список использованной литературы

1. Маслова, В. М. Управление персоналом : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 492 с.

2. Управление персоналом : учеб. - метод. пособие / И.Б. Тесленко [и др.] ; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Из-во ВлГУ, 2015. – 80 с.

© Крамская А.В., Постникова Е.М., Халитова С.А., 2020

Красникова А.Е.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ, г. Курск, РФ

Халитова С.А.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ, г. Курск, РФ

Постникова Е.М.

Студент 1 курса магистратуры КГУ, г. Курск, РФ

Научный руководитель: Рюмшин А.В. к.э.н, доцент КГУ
г. Курск, РФ

ОПЛАТА ТРУДА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Одной из основных проблем в экономике России является система оплаты труда. От решения данной проблемы зависит производительность производства, уровень жизни

граждан страны. А также оплата труда, это одно из направлений деятельности, связанной с управлением персоналом на предприятии.

Ключевые слова

Оплата труда, управление персоналом, экономика, предприятие, форма.

Высокий спрос на продуктивный и эффективный труд заставляет руководителей предприятий подбирать новые подходы к формированию системы оплаты труда. Система оплаты труда работников должна соответствовать требованиям и желаниям, как работника, так и работодателя. Для множества коллективов материальная мотивация является ключевым аспектом для ведения эффективной трудовой деятельности.

Развить интерес у работника для наиболее полного использования творческого потенциала на работе помогает гибкая система оплаты труда, которая основана на различии сложности выполняемой работы, оценке индивидуального результата выполненной работы.

В экономической науке существует две основных концепции природы заработной платы:

- 1) $З/п$ – это оплата цены человеческого труда, величина которой прямо зависит от рыночных факторов;
- 2) $З/п$ определяется как выражение стоимости рабочей силы как товара.

Под оплатой труда на предприятиях принято считать, выраженную в денежной форме часть производимого трудом продукта, которая выплачивается работнику.

Заработная плата выплачивается всем работникам с того момента как работник был принят на работу, и прекращается с момента окончания трудового контракта или личного заявления работника.

Зарплату, которая начисляется на предприятиях можно разделить на следующие виды, представленные на рис. 1.

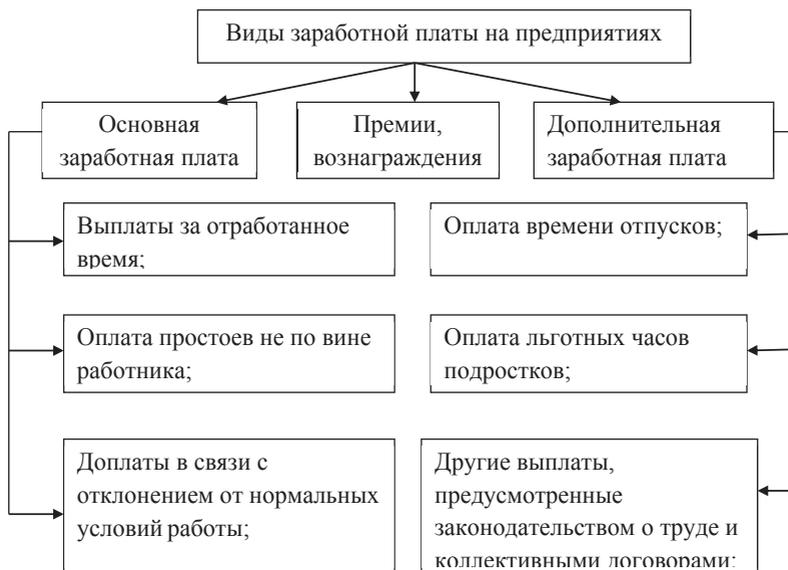


Рис. 1. Виды заработной платы на предприятиях

Необходимо отметить, что основными формами оплаты труда являются сдельная и повременная оплата:

- сдельная оплата труда подразумевает такую оплату, при которой заработок наемного сотрудника зависит от количества произведенной им продукции или выполненного объема работ, при этом учитывается сложность работ и трудовые условия [1, с.92];

- повременная оплата труда – это такая форма оплаты труда наемного сотрудника, при которой заработная плата зависит от количества отработанного времени.

На предприятиях различного уровня могут использоваться обе формы оплаты труда.

Следует отметить, что оплата труда является основным стимулом для эффективной работы. А также система мотивации трудовых ресурсов должна быть справедлива ко всем работникам и быть конкурентоспособной по сравнению со своими конкурентами.

Таким образом, эффективная система оплаты труда играет существенную роль в управлении персоналом, это определяется тем, что появляется возможность вызвать интерес у работников, что приведет к повышению производительности и позволит сохранить на своем предприятии настоящих профессионалов.

Список использованной литературы:

1. Горелов, Н. А. Оплата труда персонала: методология и расчеты : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Горелов. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 412 с.

© Красникова А.Е., Постникова Е.М., Халитова С.А., 2020

Крюкова Е.М.

Студентка 4 курса, ОГУ, г. Оренбург, РФ

Расстригин Р.Н.

Студент 2 курса магистратуры, ОГУ, г. Оренбург, РФ

ПОНЯТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ЕГО ПРИЗНАКИ, ФУНКЦИИ И ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Аннотация

Согласно пункту 1 статьи 123.21 Гражданского Кодекса в Российской Федерации учреждением признается организация, созданная собственником для выполнения управленческих, социально - культурных или же административно - политических функций

Ключевые слова

Муниципальное, государственное, казенное, учреждение

Согласно п. 2 ст. 123.21 Гражданского Кодекса Российской Федерации учреждение может быть создано в двух формах:

1. Частное учреждение, созданное физическим или юридическим лицом;

2. Государственное или муниципальное учреждение, созданное соответственно Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием.

Существуют следующие признаки, в соответствии с которыми можно провести классификацию государственных и муниципальных учреждений:

1. По критерию выполняемых функций, рода деятельности существуют следующие группы государственных и муниципальных учреждений:

- учреждения государственного управления и местного самоуправления (Счетная палата Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации; Министерство образования Российской Федерации, Министерство здравоохранения Российской Федерации, Комитет Российской Федерации по финансовому мониторингу и т.д.);

- учреждения судебной власти (Конституционный Суд, Верховный Суд, Высший Арбитражный суд, суды общей юрисдикции);

- учреждения международной деятельности (посольства, представительства за рубежом и т.д.).

2. По критерию источника финансирования учреждения можно подразделить на следующие группы:

- учреждения, финансирование которых осуществляется за счет средств федерального бюджета;

- учреждения, финансирование которых осуществляется за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;

- учреждения, финансирование которых осуществляется за счет средств местных бюджетов.

3. По критерию источника формирования средств различают следующие группы учреждений:

- учреждения, не осуществляющие оказание платных услуг физическим и юридическим лицам и, соответственно, не имеющие собственных источников средств. [3, с.15 - 16]

Согласно п. 4 ст. 6 Федерального закона от 08 мая 2010 года №83 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» государственные и муниципальные учреждения подразделяются на следующие типы: казенные учреждения, бюджетные учреждения и автономные учреждения.

Казенным учреждением признается государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной смет [3, с.10].

Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, которая создана Российской Федерацией, либо субъектом Российской Федерации, а также муниципальным образованием для оказания услуг, выполнения работ в целях обеспечения реализации предусмотренных законами РФ полномочий органа государственной власти (государственных органов) или органа местного самоуправления в сфере образования, науки, культуры, здравоохранения, занятости населения, социальной защиты, физической культуры и спорта и иных сферах.. [3, с.11]

Автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах в случаях, предусмотренных Законодательством Российской Федерации [3,с.11].

Список использованных источников

1. Магомедова, Д.М. Финансы бюджетных учреждений: учебное пособие / Д.М. Магомедова. – Махачкала: ДГИНХ, 2014. – 88 с.

© Е.М. Крюкова, Р.Н. Расстригин, 2020

Курзенева Е.А.

Студент 3 курса УИУ РАНХиГС,
Екатеринбург

Краснопевцева Е.С.

Студент 3 курса УИУ РАНХиГС,
Екатеринбург

СТАНДАРТ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА

Аннотация

Актуальность темы связана с необходимостью внедрения управления проектами в органах государственной власти и разработки собственных стандартов управления проектами. Цель статьи – раскрыть основные теории одного из стандартов управления проектами и подчеркнуть преимущества стандартизации управления проектами. Изложенные в статье результаты базируются на следующих научных методах: логики, анализа и описания. В ходе анализа рассмотрены понятия проекта и управления проектами, раскрыты некоторые положения стандарта РМВоК. Результатами работы являются формулировка преимуществ применения стандартов управления проектами и раскрытие системы управления проектами как результата проработки положений стандартов управления проектами.

Ключевые слова

Стандарт, управления проектами, процессы, система управления проектами

Процессы стандартизации неизбежно будут входить в нашу жизнь. Связано это с тем, что в постоянно меняющемся внешнем окружении, экономике важно «говорить на одном языке», апеллировать одними и теми же терминами. Так методическими рекомендациями Минэкономразвития по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти, являющимися приложением к Распоряжению Министерства экономического

развития № 26Р - АУ от 14 апреля 2014 года, в Российском законодательстве «проект» возник как термин, обозначающий «комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на достижение уникального результата в условиях временных и ресурсных ограничений». [1] Введение такого термина государством стало еще одним шагом к инновационному развитию.

Принципы проектного управления внедряются как на федеральном, региональном, так и на муниципальном уровнях. Преимущества данного подхода заключаются в следующем: с помощью проектного управления возможно решение ряда проблем при реализации комплекса проектов. [2, с. 22] Позволят, например, решить социальные вопросы посредством привлечения инвестиций на территории за счет более эффективной организации управления.

В теории рассматриваются следующие принципы проектного управления:

Комплексности и полноты; Лидерства и единоначалие; Командный характер персонала; Плановости; Динамичность планирования; Ритмичности; Превентивности; Постоянное улучшение; Документирование и отчетность; Контролируемость. [3, с.114]

Наиболее значимыми являются принципы «Контролируемости» и «Комплексности, полноты, устранения неопределенностей». Применяемая в компании система управления проектами должна охватывать весь набор управленческих моделей для выполнения проекта (проектная технология). И данный набор управленческих моделей и процессов должен быть оценен и контролируем на каждом этапе.

Если обратиться к проектному треугольнику, то потери в качестве, стоимости, времени или объемах происходят именно из-за нарушения технологии управления.

Задача состоит в постоянном мониторинге выполнения проекта и выяснении фактов отклонений и их причин, а затем информировании руководства компании. [3, с.119]

За счет ежедневного мониторинга и оценки проект будет всегда актуален для обеих сторон.

Проект в управленческой деятельности - «временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата». [4, с.2] По словам А. Товб и Г. Ципес, проект – «комплекс взаимосвязанных мероприятий, реализующихся для получения определенного результата». [5, с.24] Это «система, то есть целое, складывающееся из взаимосвязанных частей». [6, с.5]

Неотъемлемой частью любой деятельности является управление. Так и проектная деятельность должна быть управляемым процессом. По словам С. В. Масловой, «управление проектами – это руководство человеческими и материальными ресурсами на протяжении жизненного цикла проекта путем применения современных методов и техники для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников проекта.» [7, с. 76] И осуществляется с целью достигнуть в результате ожиданий участников проекта в заданные сроки, с определенным бюджетом.

Управление проектами осуществляется поэтапно, используя управление процессами, из которых состоит проект.

Структуру проекта можно условно разделить на несколько процессов:

- 1) инициация (условное начало проекта, «концептуализация»);
- 2) планирование (на этом этапе осуществляется распределение ресурсов проекта во времени, по функционалу и так далее);

- 3) исполнение (реализация контрольных точек);
- 4) мониторинг или контроль;
- 5) завершение. [9]

Помимо процессов и ресурсов в современном мире важно управлять знаниями. Потому что в управлении проектами активно используются компетентностные подходы. Так, например, стандарте PMBOK PMI выделяют девять областей знаний управления проектами, являющихся ключевыми компетенциями руководителя проекта [10, с.2], для которых должно быть определено одно из важных мест в стандарте (см. рисунок 1).

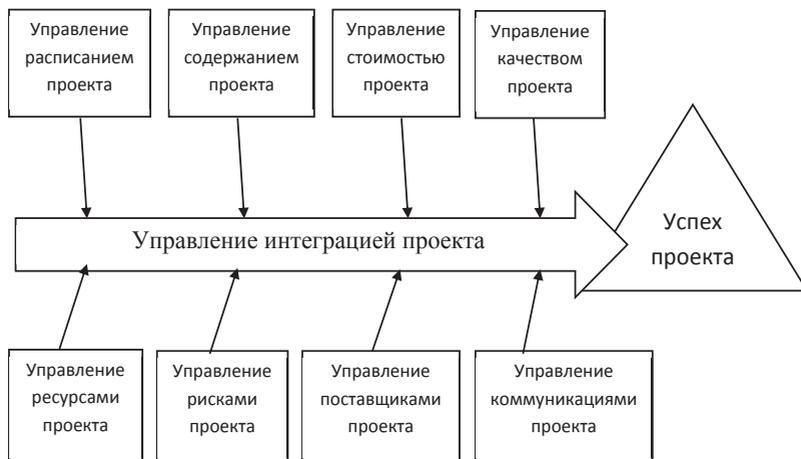


Рисунок 1. Области знаний управления проектами (PMBOK, 2017 г.)

Руководители должны быть компетентны в областях знаний управления проектом.

При практической реализации проектов возникают вопросы относительно регламентации процессов в целях эффективного достижения поставленной цели в рамках установленного бюджета и сроков. Регламенты являются своеобразными аккумуляторами прошлого опыта. [11] Опыт, который нарабатывают менеджеры, апробируется, обобщается, переводится в форму стандартов.

«Цель создания стандартов – введение общепринятых требований в области управления проектами, программами и портфелями проектов, и, как следствие, повышение эффективности проектного менеджмента» [12, с. 156 - 163]

Благодаря сформированным теориям и аккумулированным практикам управления проектами, сейчас сформированные стандарты позволяют:

- 1) четко ориентироваться в базовых понятиях управления проектами, предмете этой деятельности, ролях участников;
- 2) оценить развитие специалистов и руководителей, сертифицировать на соответствие, обеспечить развитие;
- 3) в ходе сертификации обеспечивать анализ практик применения и актуализацию стандартов;
- 4) эффективно управлять проектами.

Все упомянутые теории лежат в основе создаваемых на сегодняшний момент в органах власти систем управления проектами. Во - первых, это процессы, являющиеся отправной точной формирования системы и привычным способом реализации целей и задач для органов власти. Во - вторых, обучение специалистов областям знаний управления проектами, необходимые для развития проектного управления, грамотного управления проектами и непрерывного функционирования системы. В - третьих, организационная структура, формируемая исходя из возможностей органа выстраивать структуру по процессам и возможности узкопрофильного обучения. В - четвертых, информационная система, позволяющая осуществлять отслеживать реализацию процессов управления проектами каждому звену организационной структуры в зависимости от полномочий и уровня доступа к информации.

Принимаемые стандарты управления служат для организации последовательной, упорядоченной и прозрачной работы в любой сфере деятельности, позволяют сократить время на излишние согласования и повысить эффективность деятельности в целом. Элементы каждого стандарта адаптируются под особенности сферы, однако больший эффект достигается за счет совместно работы всех четырех компонент системы управления проектами: методологии, организационной структуры, обучения и информационной системы управления проектами.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Министерства экономического развития от 16.04.2016 № 26 - АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depstrategy/2014042213>.
2. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона / Т.В. Ускова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. – 355с. [Электронный ресурс] URL: http://library.vscs.ac.ru/Files/books/1276149294UST_RAZV_USKOVA.PDF.
3. Мишин, С.А.. Проектный бизнес: адаптированная модель для России. — М. 2006. – 428 с. [Электронный ресурс] URL: <http://uchebnik.online/upravlenie-proektami-uchprintsipyi-proektnogo-upravleniya-48619.html>
4. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). – 6 - е изд. – Москва : Олимп - Бизнес, 2019. – 792 с.
5. Товб А. С., Ципес Г. Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. 2003. – 240 с.
6. Полковников А. Эффективное управление проектами. – Москва: Олимп - Бизнес, 2016. – 552с.
7. С.В. Маслова. Управление проектами; Томский политехнический университет. – Томск: Изд - во Томского политехнического университета, 2013. – 78с. [Электронный ресурс] URL: <https://studylib.ru/doc/541738/upravlenie-proektami--uchebnoe-posobie-tomsk>
8. К. Хэлдман, пер. Ю. Шпакова. «Управление проектами. Эффективные инструменты и приемы. Быстрый старт», 2008. – 352с.

9. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК) [Текст]. – 6 - е изд. – Москва : Олимп - Бизнес, 2019. – 792 с.

10. И.А. Султанов. Методические аспекты управления проектами. [Электронный ресурс]. URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-proektami/osnovy-upravleniya-proektami.html>.

11. Н.В. Кандыбко. Зарубежный опыт проектного управления инновационно - инвестиционной деятельностью в оборонной сфере // Военный академический журнал. 2014. – С.156 - 163 [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23568614>

© Курзенева Е.А., Краснопевцева Е.С., 2020

Япарова Г.А.

канд. экон. наук, доцент БашГУ,
г. Уфа, РФ

Латыпова К.Р.

студент,
Башкирский государственный университет
г. Уфа, РФ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РЕГИОНАХ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация. В статье на основе данных официальной статистики и экспертных оценок исследуется динамика производительности труда в регионах Уральского Федерального округа, определяется влияние наиболее важных факторов на наблюдаемые изменения.

Ключевые слова. Производительность труда, валовой региональный продукт

На сегодняшний день, одним из приоритетов стратегического развития Российской Федерации является достижение высокого уровня социально - экономического развития. Одним из важнейших показателей, который определяет уровень экономического развития страны, является производительность труда.

Производительность труда - степень эффективности живого труда, его фактическая способность производить определенное количество потребительских ценностей в единицу времени или количество времени, потраченного на единицу продукции. Чем выше производительность общественного труда, тем выше способность производить большее количество общественного продукта при меньших затратах, что делает экономику более эффективной.

Рассчитаем производительность труда в Уральском федеральном округе, используя данные Росстата (таблица 1)[1]. Определяем производительность труда в регионах как отношение ВРП (в текущих ценах, млн. руб.) к общей численности занятых (тыс. чел.) в регионе. Период исследования – с 2007 по 2016 годы.

Таблица 1.

	2007	2008	2009	2010	2011	2002	2013	2014	2015	2016
Пг общая	691,8	774, 0	728, 2	852, 4	1034 ,8	1152 ,6	1226 ,3	1323 ,9	1485	1545
Пг Курганской области	204,1	255, 8	282, 0	294, 4	340, 5	367, 9	409, 5	430, 4	456, 9	514, 9
Пг Свердловской области	360,0	413, 6	386, 5	495, 8	603, 4	687, 6	722, 0	775, 2	850, 3	945, 4
Пг Ханты - мансийского автономного округа	2138, 4	2327 ,8	2116 ,7	2328 ,0	2882 ,4	3133 ,1	3192 ,0	3271 ,8	3596 ,5	3457 ,6
Пг Ямало - ненецкого автономного округа	1957, 0	2316 ,7	2149 ,1	2598 ,8	3110 ,2	3704 ,2	4374 ,4	5136 ,9	5885 ,7	6275 ,6
Пг Челябинской области	340,8	375, 1	326, 6	377, 1	440, 5	478, 6	500, 4	570, 0	700, 0	733, 1

Как видно из таблицы 1, максимальное значение производительности труда отмечено у такого региона, как Ямало - Ненецкий автономный округ (2016 г. - 6275,6 млн руб. на одного занятого), самое низкое значение – у Курганской области (2016 г. – 514 млн руб. на одного занятого). Так же по таблице видно, что уровень производительности труда в УФО в регионах крайне неравномерный: выделяются регионы - лидеры и регионы - аутсайдеры. Очевидно, что ситуация со временем ухудшается, мы видим, что разрыв между абсолютным лидером Ямало - Ненецким автономным округом и другими регионами только растет. Высокая производительность труда в Ямало - Ненецком автономном округе определяется, прежде всего, сложившейся спецификой экономики, где преобладают отрасли с высоким уровнем выработки на одного занятого (нефтедобыча и газодобыча, строительство, транспорт).

Рассчитаем цепной темп роста производительности труда (тц) (см. таблицу 2). Цепной темп роста производительности труда (ПТ) на планируемый год определяется отношением планового уровня производительности труда к предыдущему году в процентах.

Таблица 2.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
тц Курганской области	125,3	110,2	104,4	115,7	108,0	111,3	105,1	106,2	112,7
тц Свердловской области	114,9	93,5	128,3	121,7	114,0	105,0	107,4	109,7	111,2

тц Ханты - мансийского автономного округа	108,9	90,9	110,0	123,8	108,7	101,9	102,5	109,9	96,1
тц Ямало - ненецкого автономного округа	118,4	92,8	120,9	119,7	119,1	118,1	117,4	114,6	106,6
тц Челябинской области	110,0	87,1	115,5	116,8	108,7	104,5	113,9	122,8	104,7

На основании полученных данных (таблица 2) можно сделать вывод о том, что уровень производительности труда в этот период ежегодно повышался как в целом по экономике, так и по большинству отдельных регионов. Исключение составляет лишь 2009 год, где в среднем по всей экономике наблюдалось снижение уровня производительности труда на 5,1 %, что связано с Финансово - экономическим кризисом 2008 года. Однако стоит заметить, что данный кризис не повлиял на положительный темп роста Курской области, где в 2008 - 2009 годах особенно активно велось обновление основных фондов и вложение инвестиций в новые проекты [1]. По данным Свердловскстата в 2009 году в области было введено 33359 млн. руб. основных фондов, и коэффициент обновления составил 4,49 % [2], тогда как по России он составлял 4,1 %.

Рассчитаем средний темп роста (таблица 3)

По таблице можно сказать, что в целом по экономике можно наблюдать положительную динамику роста производительности труда во всех регионах, не смотря на то, что 2009 году в большинстве регионах наблюдается снижение производительности труда. Быстрее всего росла производительность труда в Ямало - ненецком автономном округе, самый медленный темп роста – у Челябинской области.

Таблица 3.

тц общий	1,093375
тц Курганской области	1,108283684
тц Свердловской области	1,113245273
тц Ханты - мансийского автономного округа	1,054842284
тц Ямало - ненецкого автономного округа	1,138224951
тц Челябинской области	1,088823566

На основании уже полученных данных рассчитаем индекс фиксированного состава, сопоставляя 2015 и 2016 годы. Значение равно 1,019306. Индекс показывает, как повлияло изменение уровня производительности труда 2016 по сравнению с 2015 на изменение среднего уровня производительности труда в УФО. По полученным данным видим, что в 2016 году уровень производительности труда по регионам увеличился на 1,9 %.

Так же рассчитаем индекс влияния структурных сдвигов. Так же сопоставляем 2015 и 2016 годы. Значение равно 1,003432. Индекс показывает изменение структуры рабочего времени (рабочих) за 2016 год на изменение среднего уровня производительности труда, по

представленным данным, можно сделать вывод, что средняя производительность труда по УФО увеличилась на 0,3 % за счет уменьшения числа работников.

Таким образом, важнейшей задачей экономического развития каждого региона является рост производительности труда, но не смотря на то, что в среднем этот показатель имеет положительную динамику, уровень производительности труда в регионах УФО остается невысоким (особенно в таких регионах как Курская и Челябинская области). Для сравнения, за человека - час в России производится продукта на \$25,9, что меньше, чем в самых «отстающих» в Европе Латвии (\$27,6) и Польше (\$29,7), почти в полтора раза меньше, чем в Греции (\$36,2), и вдвое меньше среднего показателя стран еврозоны – \$55,9[4]. Можно выделить три ключевых фактора, определяющих такое отставание:

1. Изношенность основных производственных фондов, использование устаревших и неэффективных техник и технологий
2. Неэффективная организация труда
3. Структурные особенности российской экономики, определяющие отставание в производительности труда.

Для исправления данной ситуации, регионам необходимо улучшить организацию производственного процесса и организации труда с целью повышения эффективности использования кадрового потенциала; усовершенствовать технологии производства и внедрять новое технологическое оборудование; повысить эффективность использования рабочего времени и разрабатывать и реализовывать комплекс мер по совершенствованию нормирования и оплаты труда.

Список использованной литературы

1. Росстат. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Алиев Р.И. Изменения ВРП и производительности труда в Курганской области // Интернетнаука – 2015 – с.10.
3. Свердловскстат. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/kurgStat/enterprises/fixed_assets/
4. Аналитическое управление Аппарата Совета Федерации. Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни // АНАЛИТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК № 29 (628) // Москва – 2016.

© Япарова Г.А., Латыпова К.Р. 2020

Львов И.В., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н.Ульянова»
г. Чебоксары, РФ

Терехова О.П. магистрант
ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н.Ульянова»
г. Чебоксары, РФ

АНАЛИЗ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация: в статье изложена внедрения саморегулируемых организаций (СРО) в строительстве. Изложены некоторые сложности у региональных СРО и их членов. Приведены конкретные мероприятия по совершенствованию законодательных и других актов, влияющих на эффективность работы саморегулируемых организаций.

Ключевые слова: саморегулирование, лицензирование, национальный реестр, компенсационные фонды, стимулирование, конкурентоспособность.

С 2009 года Градостроительным кодексом РФ установлена новая форма организации деятельности в сфере строительства – членство в саморегулируемой организации (СРО). Введение саморегулирования строительной отрасли является эффективной мерой, способной защитить потребителей строительных услуг. СРО предусматривает гораздо более жесткий контроль за своими членами, осуществляющими строительные работы, чем это делали государственные органы, т.е. саморегулирование в строительстве пришло на смену государственному лицензированию. Строители получили возможность самим определять, по каким правилам будет работать строительный рынок, какие требования следует предъявлять к его участникам, как обеспечивать безопасность и качество строительства. Фактически строителям доверили самостоятельно регулировать одну из стратегических отраслей российской экономики.

По нашему мнению, при всех преимуществах саморегулирования выбранный вариант перехода на эту модель работы был недостаточно продуман и процесс адаптации был нелегким [1]. Об этом свидетельствует и то, что после ввода института СРО он постоянно подвергается изменению. О некоторых из них мы приведем ниже. Здесь же мы отметим, что механизм создания СРО расценивается строительным обществом очень неоднозначно. Что касается противников перехода на новую систему в строительстве, то, во - первых, к ним относятся те люди и организации, которые понимают, что внедрение саморегулирования уменьшит их властные полномочия или прямо затронет имущественные интересы, во - вторых, к оппонентам принадлежат участники рынка, которые, поддерживая институт саморегулирования в целом, полагают, что механизм его создания и действия должен быть иным. Их критика направлена не на саму идею саморегулирования, а на законы о СРО.

В течение 10 лет были внесены несколько основополагающих документов в деятельность СРО. Так, 3 июля 2016 года был принят закон № 372 – ФЗ [2], который вел кардинальные изменения в систему строительного саморегулирования. Подверглись изменению все базовые институты. В частности, был введен региональный принцип формирования СРО, отменены свидетельства о допуске к работам. Требование о членстве СРО распространяется только на генподрядчиков.

Были поставлены под контроль компенсационные фонды (КФ), которые теперь размещаются на специальных счетах в уполномоченных банках. Закон установил ответственность СРО за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по государственным и муниципальным контрактам. Наконец, был сформирован Национальный реестр специалистов (НРС) в области строительства. НОСТРОЙ тоже претерпел трансформацию и стал площадкой, на которой представители профессионального сообщества совместно с российским правительством и другими органами власти обсуждают ключевые для развития строительного комплекса вопросы.

В настоящее время существуют определенные сложности у региональных СРО и их членов. Сегодня риски и проблемы у всех СРО схожи вне зависимости от региона дислокации. Это – и случаи «завдоения» специалистов национального реестра (когда один и тот же специалист числится сразу в нескольких компаниях), и недостатки в

существующем регулировании правового положения КФ, невозможность эффективного контроля за обязательствами, принятыми членами СРО по контрактам, особенно по закону 223 - ФЗ.

Кроме того, на настоящий момент в 11 субъектах РФ строительные СРО отсутствуют, и строители в соответствии с требованием Градкодекса вступают в СРО в близлежащих регионах. При этом в случае создания СРО в любом из таких субъектов могут возникнуть сложности с соблюдением регионального принципа, так как вопрос перехода не урегулирован действующим законодательством. И порядок перехода средств Ф в связи с появлением СРО в «домашнем регионе» для строителя не установлен .. Есть проблемы, которые должны решать сами СРО. За десять лет существования саморегулирования многие СРО так и не смогли определять свое место, так скажем, в региональной «табели о рангах». А нам очень хотелось, чтобы СРО играли роль в публичном диалоге с местными властями. Понятно, что в регионах, где есть лишь одна СРО, диалог с исполнительными органами, муниципалитетами выстраивается позитивный. Конкуренции между СРО внутри региона нет, и для властей это – понятная общественная организация, представляющая интересы местных строителей, А вот когда СРО на одной территории несколько, то и найти баланс интересов, чтобы работать сообща, сложнее.

СРО должна помочь строителям стать более конкурентоспособными, современными и прогрессивными, укреплять кадровый состав. На стройки должна прийти молодежь – с новыми знаниями и навыками, с умением работать с технологиями информационного моделирования.

На основе краткого научного анализа внедрения саморегулируемых организаций в строительстве и в целях их дальнейшего эффективного влияния на строительный процесс мы предлагаем следующее:

1. Законодательно закрепить выработанную позицию в отношении СРО, частично утративших средства КФ в банках с отзывными лицензиями
2. Возобновлению практики по организации обучающих мероприятий для СРО.
3. Необходимо стимулировать спрос на строительные услуги, чтобы сохранить существующие объемы строительства и рабочие места.
4. Реформировать ценообразования и выбрать методики расчета, которые будут объективно отражать существующую экономическую ситуацию.
5. Пересмотреть системы распределения государственных средств в рамках торгов. Сместить баланс при выборе исполнителя по контракту с единственного критерия «цена» к критериям, качественно характеризующим деятельность подрядной организации.
6. Учет объемы уплачиваемых налогов, на доход с физических лиц, а также взносов и отчислений, связанных с оплатой труда.
7. Совершенствовать федеральный закон № 44 - ФЗ и конкурсных процедур заключения договоров.
8. Совершенствовать институт НРС по проведению законопроектов, которые длительное время находятся на рассмотрении соответствующих органов государственной власти.

Литература

1. Львов И.В. Инновационная модернизация строительного комплекса в новой экономике / И.В. Львов, Е.Б. Васильев. - Чебоксары: Изд - во Чуваш. ун - та, 2016. - 230 с.

Маковеева Е.Н.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

СРАВНЕНИЕ CBDC И ДРУГИХ ИНСТРУМЕНТОВ

С точки зрения потребителя рассмотрим, как соотносятся CBDC и другие деньги по различным характеристикам (в виду того что они могут стать как и полноценная альтернатива и наличности, и депозитам). (см. табл. 1)

Таблица 1
Сравнение CBDC и других денег

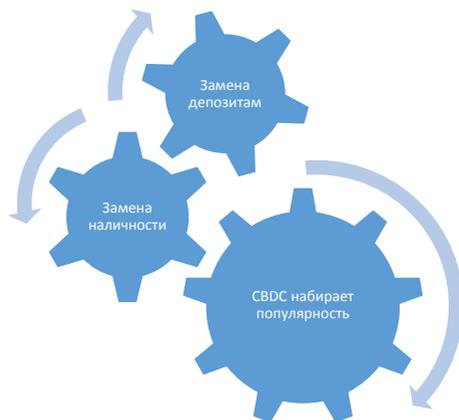
	Наличные деньги	Электронные деньги	Розничные CBDC	Оптовые CBDC
Способ смены владельца (трансфер)	P2P	Через реестр коммерческого банка (или ЦБ)	P2P или реестр ЦБ	P2P или реестр ЦБ
Обеспечивается анонимность сделок?	Да	Нет	Да / Нет	Нет
Доступ для определенных участников	Нет	Нет	Да / Нет	Да
Есть ли возможность начисление процентов?	Нет	Да	Да	Да

Рассмотрим розничные CBDC, как наиболее массового продукта и интересного с точки зрения исследования, как продукта, не имеющего аналога (по сравнению с оптовыми CBDC). Данный продукт может оказать определенные эффекты на экономику, а также повлиять на денежно - кредитную политику государства.

Итак, внедрение CBDC может оказать влияние на всех участников денежной системы как экономических агентов (физических и юридических лиц), банковской системы в целом и денежно - кредитную политику, проводимую Центральным банком. При этом основные элементы (риски, совокупность положительные и отрицательных аспектов, особые свойства) зависят от таких вопросов «дизайна системы» как:

- Кто и на каком основании имеет доступ к такой валюте;
- Чем обеспечивается валюта;
- Какие варианты обмена валюты на другие формы денег и др.

Если исходить из того, что CBDC станет популярным и доступным продуктом, то он станет полноценной заменой наличности, а в случае, если уровень инфляции будет низок (а также будет низок уровень процентных ставок через трансмиссионный механизм в виду низкой ключевой ставки) такой продукт может стать заменой и традиционным депозитам в банках.



Почему такой продукт, как CBDC, может стать привлекателен для физических и юридических лиц?

- Такой актив может стать самым ликвидным на рынке, при этом его низкий риск гарантирует Центральный банк, так как это его обязательство;
- Такой актив способен снизить транзакционные издержки в экономике в целом, если технологическое решение будет эффективнее традиционных в плане удобства проведения транзакций и системы накопления средств (по сравнению со стандартными наличными и электронными деньгами).

© Е.Н. Маковеева, 2020

Маковеева Е.Н.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

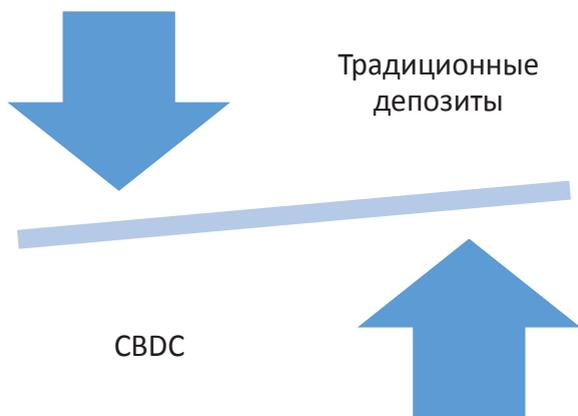
ПОСЛЕДСТВИЯ ВНЕДРЕНИЯ CBDC КАК ОТДЕЛЬНОГО ПРОДУКТА

Если технологическое решение в виде блокчейн технологии оправдает себя, то тогда CBDC может действительно стать полноценной заменой денежных средств (в данном случае решает вопрос ликвидности и простоты пользования). При этом, в виду того, что данный продукт планирует реализовать Центральный банк, то анонимность будет

минимальной и значительно меньше, по сравнению с наличными деньгами и тем более криптовалютой (например, Monero). Такое решение является плюсом для государственных органов, так как снимает множество потенциальных проблем, однако может вызвать недовольную реакцию потенциальных потребителей, даже тех, кто не совершает преступных действий, а просто хотят сохранить неприкосновенность личной жизни.

Такой продукт может конкурировать со счетами в коммерческих банках. Последние усовершенствованные способы использования счетов посредством различных IT - функций (например, улучшение системы переводов). Денежные переводы обладают огромными темпами роста и уже сопоставимы с темпами роста объема наличных средств и операций по картам в целом. Отчасти такие денежные переводы – это оплата товар, работ и услуг. При этом если потребители заинтересованы в такой возможности, то CBDC может их взять на себя, при этом включив в себя те положительные черты и качества, определяемые конечным видом дизайна системы от центрального банка.

Если ЦБ примет решение о начислении процентов по CBDC, то такой продукт может быть конкурентом в области сохранения конечной стоимости. При этом возможны различные варианты, которые зависят от ключевой ставки и будут ниже или зависеть от объема средств CBDC у пользователя (дифференцируемая шкала). При этом, изменяя процентную ставку у такого продукта, как CBDC, ЦБ получает возможность изменять и влиять на стоимость денег, а это в конечном итоге – спрос на деньги. Таким образом, проявляется связь между денежно - кредитной политикой и финансовой стабильностью государства в целом.



Возможны различные сценария, например, если произошел резкий рост спроса на валюту, то изменение ставки в положительную сторону позволило бы тактически повлиять на спекулятивные операции, которые бы заключались в покупке иностранной валюты. А если необходимо снизить спрос на сам продукт, то достаточно понизить процентные ставки (а наличные деньги так «повернуть в сторону» нельзя, в виду невозможности их регулирования, как кроме дополнительной эмиссии или наоборот изъятия из оборота).

При этом для такого продукта действительно возможно применить дифференцируемую шкалу ставок в зависимости от объема средств (здесь прямая аналогия с традиционными вкладами). При этом такой подход требует усложнение традиционных элементов денежно - кредитной политики, в том числе определение этих процентных ставок во времени. При этом стоит понимать, что CBDC может стать альтернативой уже не только наличных средств, но и депозитов, тем самым появляется новый рычаг регулирования на коммерческие банки, так как возможно влияние на количество средств у них на различных сроках.

© Е.Н. Маковеева, 2020

Маковеева Е.Н.

Магистрант 2 года обучения ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

РАССМОТРЕНИЕ CBDC КАК ИНСТРУМЕНТА НАЧИСЛЕНИЯ ПРОЦЕНТОВ

Текущая двухуровневая банковская система стала гибкой и способна реагировать на различные изменения, а бизнес - модель построена на эффективности использования депозитных средств через кредитные виды деятельности. Если в такой системе что - то менять, то необходимо четко проработать план действий, иначе возможно возникновение кризисных ситуаций, способных дестабилизировать финансовую систему.

В случае, если центральный банк будет поддерживать низкий уровень инфляции и низкий уровень ключевой ставки, то CBDC будет расти и в таком случае, так как сам такой продукт от ЦБ, который является гарантом стабильности в экономике при низком уровне финансовой грамотности (в области альтернативной стоимости денег), является привлекательным и спрос на него будет расти в формате способа сохранения сбережений. CBDC не несет в себе особых рисков, как и наличные деньги, не связан с устойчивостью банка (имеется в виду вероятность отзыва лицензии), поэтому как актив для физических и юридических лиц он будет интересен.



Однако встает вопрос о дизайне такой системы, так как это будет влиять на конечное состояние банковской системы в целом. Так, рассмотрим, какие изменения могут произойти в денежно - кредитной политике. В целом, введение такого продукта может усилить ее трансмиссионный механизм. В традиционной системе существует определенный временной лаг между изменением ключевой ставки и ставок по депозитам и кредитам. При этом, если CBDC будет осуществлять такую услугу как процент на остаток, то это будет понятнее для массового потребителя и реакция на него будет реализовываться быстрее. В случае, если CBDC будет предполагать как наличный, так и депозитный счет, то эффект ускорится еще быстрее. Таким образом, повышение ставок у CBDC будет провоцировать отток денег из других активов, а это уже скажется на цене активов. При этом стоит учитывать, что конечный эффект будет рассчитываться исходя из характеристик системы после ее создания, однако конечный механизм будет именно таким в приближенном варианте.

Далее, если по CBDC будет осуществляться начисление процентов на остаток, то произойдет отток клиентов у коммерческих банков. Таким образом, изменение ставки будет влиять на физические лица напрямую, без участия коммерческих банков. При этом банк имеет и традиционные механизмы регулирования для предоставления или изъятия ликвидности. Данный процесс в целом имеет аналогию с наличными деньгами, только временные лаги будут значительно меньше, что позволяет более точно настраивать денежно - кредитную политику.

Если рассмотреть такую ситуацию, когда спрос на CBDC будет чрезмерно высоким, а банки будут терять в ликвидности, то центральному банку придется видоизменить политику и начать приобретать активы в других секторах. При этом изменения требований по залогу требоваться не будет, что позволяет говорить о том, что с CBDC политика и прежние инструменты могут стать гораздо эффективнее.

© Е.Н. Макоеева, 2020

Макоеева Е.Н.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ CBDC

С увеличением денежной базы станет значительно сложнее реализовывать денежно - кредитную политику, возможно, потребуется большое количество операций и их срочности. При этом возможны и изменения в объеме активов у центральных банков, что приведет к изменениям на долговых рынках, рынках капитала.

Движение в сторону CBDC может повлиять на структуру пассивов у коммерческих банков, что вызовет свои изменения. При этом скорее всего произойдет снижение активности банков в области кредитования физических и юридических лиц.

Таким образом, конечное влияние на денежно - кредитную политику будет полностью зависеть от объема CBDC. Опишем различные сценарии в том или ином случае (см. табл. 1)

Таблица 1
Денежно - кредитная политика в зависимости от CBDC

Вариант сценария	Описание	Условия (с учетом CBDC)	Эффект на денежно - кредитную политику
Конкурент наличным средствам	Преимущественное использование CBDC по сравнению с наличными средствами	Скорость, удобство использования Анонимность использования (в определенном уровне)	Практически никакой
Конкурент платежным системам	Отток средств с карт в сторону CBDC	Плюс удобный способ оплаты при покупке товаров, работ и услуг	Центральный банк повышает свою роль и влияние на рынке платежных систем
Конкурент депозитам в банках	Отток средств с депозитов в сторону CBDC	Плюс проценты	Изменение структуры пассивов коммерческих банков Изменение денежной массы центрального банка

Также необходимо рассмотреть, как CBDC повлияет на объемы кредитования реального сектора экономики. Если рассмотреть сценарий, когда CBDC является цифровой валютой ЦБ, которая обеспечивается облигациями и приобретается в обмен на них, то сильного воздействия на кредитную систему не предвидится. Банки сами могут быть участниками новой системы и приобрести CBDC. Это приводит к величине уменьшения государственного долга на рынке, при этом его часть получается, что переходит на баланс ЦБ. Можно сказать об улучшении бюджетной системы страны.

При этом в целом CBDC может по разному влиять на конкурентоспособность кредитных организаций, в виду того, что актив, обладающий высокой ликвидностью, низкими рисками станет альтернативой вкладам в системо - образующих банках, ставки по депозитам в которых традиционно ниже, но при этом они обладают высокой надежностью.

Для средних и мелких банков такая ситуация может создать ряд преимуществ, так как будет некоторым образом снижено преимущество крупных банков. Конкуренция может перейти в сторону качества услуг, а не соотношения риска и доходности. Крупные банки в

некоторой степени потеряют статус гаранта доходности и надежности, так как появится CBDC. Но с другой стороны АСВ и другие подобные организации также работают и со средними, и с мелкими банками, поэтому такой эффект может быть достигнут и другими способами.

© Е.Н. Маковеева, 2020

Маковеева Е.Н.

Магистрант 2 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

СХЕМА ОБОРОТА CBDC

В целом, даже при введении CBDC АСВ будет играть большую роль как последнего гаранта системы и фактором спасения в кризисной ситуации.

Нельзя точно утверждать, как повлияет CBDC на финансовую стабильность в целом. Будет получен доступ к пассивам ЦБ с помощью цифровой валюты, а это повышает доверие со стороны хозяйствующих субъектов. Пока для ответа на этот вопрос необходимо понять, как будет обеспечиваться CBDC – какого рода активами и как их можно получить непосредственно: через счет или в обмен на активы. Множество факторов влияет на финансовую стабильность.

Если в целом рассматривать вопрос о постепенном отказе от наличных денег, то можно сказать, что это неминуемый процесс, который будет происходить вне зависимости от решений по CBDC и др. Переход на электронные деньги усиливается с каждым годом, появляются страны, где доля наличных средств уже минимальна. Существенно на баланс ЦБ это не повлияет.



Также снижение объема наличности не снизит способность ЦБ влиять на денежно - кредитную политику, так как всегда есть резервы, а это главный элемент влияния на стоимость денег, а не наличные средства.

Важным фактором является анонимность, так как пользователям не нравится, что по данным их покупок делают таргетированные предложения по рекламе и т.д, это является вторжением в личную жизнь и ущемляет права людей, поэтому для ЦБ это будет ключевым вопросом с точки зрения оборота наличности и введения новых продуктов.

Кроме того, снижение наличности приведет к снижению объема теневого сектора экономики, при этом снизится ряд издержек, связанных с ними.

Создание CBDC			
ЦБ		Финансовый посредник	
+ Актив	+ CBDC	- Актив + CBDC	
Перевод CBDC клиенту (в реальный сектор)			
ЦБ		Финансовый посредник	
- CBDC	- Депозит	+ CBDC - Депозит	
Покупка товара домохозяйством			
ЦБ		Финансовый посредник	
+ CBDC - Товар		- CBDC + Товар	

Рисунок 1. Схема оборота CBDC

Рассмотрим систему возможного оборота CBDC через финансового посредника. Он покупает CBDC под залог какого - то имущества (актива). Далее клиент (физическое или юридическое лицо) получает CBDC в обмен на наличные средства (или депозит). В конечном итоге, клиент использует CBDC для покупки товара. Стоит отметить, что итог будет один в любом случае, CBDC будет обменен на товар. (см. рис. 1)

© Е.Н. Макоеева, 2020

Маковеева Е.Н.

Магистрант 2 года обучения ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОБЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В истории человечества было множество знакомых моментов, когда то или иное изобретение существенно повлияло на текущий уклад жизни и вызывало преобразования во всех сферах жизни общества (политической, экономической, социальной духовной). Одним из таких изобретений стали деньги, которые превратились в важнейших фактор прогресса финансовых взаимоотношений первых человеческих цивилизаций.

Криптовалюту можно назвать следующим этапом эволюции электронных денег. Сами по себе электронные деньги имеют массу преимуществ: скорость, безопасность проведения транзакций, независимость от объема проводимой сделки. На данном этапе абсолютное большинство расчетов между государствами, предприятиями и физическими лицами построены на системе электронных денег.

Криптовалюты обладают большим потенциалом. Их большое количество, почти все построены на схожих принципах и принципиально новых технологиях, которые интересны с точки зрения новых способов заработка, повышения стабильности и достоверности осуществления сделок и др. Криптовалюты в целом начали волну прогресса в различных отраслях жизни общества: от науки до принятия законопроектов. Снижаются стоимость транзакций, повышается безопасность, однако их использование все равно ведет к рискам, так как мировая экономика «привыкла по другому». Таким образом, внедрение криптовалют в мировую финансовую систему должно быть постепенным, государства должны быть готовы к их принятию с макроэкономической точки зрения, чтобы негативные последствия были снивелированы.

Развитие криптовалют может нарушить систему централизации финансовых систем. В большинстве стран эмиссией денежных средств может заниматься либо Центральный банк, либо Правительство. В данном случае речь идет о «суперпозиции», которая заключается в полной монополии за печатью денежных средств в стране.

Для более грамотного и четкого внедрения криптовалюты в экономику необходимо создать перечень правил, по которым организации в РФ могут работать и совершать сделки с криптовалютой. В данном случае необходимо также устроить контроль за ними, что в целом создаст несколько позитивных эффектов в экономике:

- повышение уровня взимаемых налогов;
- появление новых официальных рабочих мест;
- развитие IT в целом;
- повышение уровня инвестиций.

Криптовалюта вызывает опасения, в том числе о которых говорит Центральный банк РФ, однако контролируемый рост рынка лучше, чем полное отсутствие регулирования. При том, что крупные участники рынка хотят помочь в развитии методов регулирования и др., видя в этом дополнительный источник инвестиций и прибыли. Правовая база позволит:

- снизить риски операций с криптовалютами и даже контролировать данный риск путем отбора криптовалют на рынке и их регистрации в специальном реестре;

- создать официальный статус криптовалют на рынке.

Государство, принимая данного рода законы, позволяет:

- снизить уровень преступности и мошенничества в этой сфере;
- повысить уровень противодействия отмыванию денег;
- создать дополнительную базу для налогообложения.

С развитием криптовалюты в классическом ее понимании (принципами, которые заложил биткойн) стала развиваться тема цифровых валют центральных банков (англ. CBDC). Современная литература определяет ее как обязательства ЦБ, которое номинально предоставляется в национальной валюте, но имеет цифровой вид, является средством платежа, мерой стоимости.

Данный инструмент может стать связующим звеном между миром криптовалюты и текущей экономической системой, связать их и синтезировать в эффективный продукт, который будет устраивать как и государство, так и рядовых пользователей.

© Е.Н. Маковеева, 2020

Маякова Е.А.

студентка 1 курса магистратуры
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
г. Курск, РФ

Немченкова М.О.

студентка 1 курса магистратуры
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
г. Курск, РФ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассмотрено состояние экономики региона на примере Курской области. Проведен анализ инвестиций в основной капитал по субъектам РФ. Основной объем инвестиций в основной капитал по большей части в Центрально - Черноземном экономической районе распределяется равномерно. Инвестиции в основной капитал за анализируемый период имеют неоднозначную тенденцию развития. Также в работе изучена численность населения Курской области и валовый региональный продукт, проанализированы основные экономические показатели, отражающие уровень экономического развития региона. Сделан вывод о том, что Курская область является индустриально - аграрным регионом.

Ключевые слова

Экономика региона, инвестиции, численность населения, валовый региональный продукт.

Курская область выступает равноправным субъектом Российской Федерации, который находится в ее составе и не имеет права выхода из нее. Оценку современного состояния данного региона начнем с анализа инвестиций в основной капитал по субъектам РФ (таблица 1).

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал предприятий
Центрально - Черноземного экономического района, млн. руб.

	2016	2017	2018
Воронежская область	270992	283652	279213
Белгородская область	143792	142693	134161
Липецкая область	127891	142407	128533
Тамбовская область	105033	111073	93884

Курская область	93659	100895	119892
Орловская область	43596	43670	49547

Основываясь на таблице 1, можно сказать, что основной объем инвестиций в основной капитал по большей части в Центрально - Черноземном экономическом районе распределяется равномерно, однако можно выделить Воронежскую область, поскольку ее показатели превосходят остальные. Также стоит отметить, что инвестиции в основной капитал за анализируемый период имеют неоднозначную тенденцию развития, однако, в Курской области наблюдается стабильный рост с 93659 млн. руб. до 119892 млн. руб., что положительно отражается на экономике региона и повышает его инвестиционную привлекательность.

Рассмотрим более подробно динамику численности населения в Курской области (таблица 2).

Таблица 2. Численность населения Курской области 2016 - 2018 гг.

	Все население, чел.	В том числе		В общей численности населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2016	1120019	754187	365832	67,3	32,7
2017	1122893	759986	362907	67,7	32,3
2018	1115237	756880	358357	67,9	32,1

Основываясь на таблице 2, можно сказать, что в 2018 году, по сравнению с 2017 годом наблюдается снижение общей численности населения, что касается структуры населения, можно отметить, что возросла доля городского населения, ее величина в общей численности населения составила 67,9 %. Сельское население снизилось до 32,1 %.

Для объективного анализа экономического состояния Курской области проведем анализ следующих показателей: валовый региональный продукт, индекс физического объема валового продукта и валовый региональный продукт на душу населения (таблица 3).

Таблица 3. Валовый региональный продукт Курской области за 2016 - 2018 год, млн. рублей.

	Валовой региональный продукт, млн. руб.	Индексы физического объема валового продукта	Валовой региональный продукт на душу населения, руб.
2016	336999,4	102,9	301242,5
2017	362393,8	103,9	323145,8
2018	387577,2	102,5	346340,2

Основываясь на данных таблицы 3, можно сделать вывод, что размер валового регионального продукта имеет тенденцию увеличиваться, такой устойчивый процесс

может свидетельствовать о положительных темпах развития экономики региона на протяжении анализируемого периода.

Помимо данных показателей имеет смысл проанализировать следующие основные экономические показатели, отражающие уровень экономического развития региона, к ним можно отнести: индекс промышленного производства, индекс производства продукции сельского хозяйства и индекс физического объема оборота розничной торговли (таблица 4).

Таблица 4. Динамика экономических показателей Курской области за 2016 - 2018 гг., %

	Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Индекс физического объема оборота розничной торговли
2016	104,3	102,3	93,8
2017	104,9	112,0	97,7
2018	103,1	107,0	100,2

Основываясь на таблице 4, можно сказать, что с 2016 по 2017 год наблюдается рост индекса промышленного производства и индекса производства продукции сельского хозяйства, это говорит об успешном росте промышленного производства в добывающих и обрабатывающих сферах, а также в сфере сельского хозяйства. Также с 2016 по 2018 год наблюдается рост индекса физического объема оборота розничной торговли, данный показатель говорит о положительном изменении объема продажи товарной массы в текущем периоде по сравнению с базовым. Таким образом, в Курской области имеется существенный рост показателей ВРП, что говорит об эффективном использовании поступающих в бюджет средств и направлении их в развитие экономического потенциала Курской области. Также наблюдается рост индекса промышленного производства и индекса производства продукции сельского хозяйства, это говорит об успешном росте промышленного производства.

Таким образом, Курская область является индустриально - аграрным регионом. В структуре валового регионального продукта области основная доля добавленной стоимости создается на предприятиях по видам деятельности в сферах: обрабатывающего производства, сельского хозяйства, а также в сфере финансов. Курская область располагает обширными ресурсами для развития данных сферы, включая природные ресурсы и благоприятного географическое положение. На территории региона выделены рекреационные районы, каждый из которых обладает специфическим природным, экологическим и социальным значением. Данные факторы определяют инвестиционную привлекательность региона и его конкурентные преимущества. На основании проведенного анализа, можно сказать, что основные показатели экономического развития имеют стабильную структуру развития, также можно отметить рост валового регионального продукта, что говорит об эффективности экономической деятельности региона.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Территориального органа службы государственной статистики по Курской области [Электронный ресурс] Режим доступа: / URL: <http://kurskstat.gks.ru> свободный.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа: / URL: <http://www.gks.ru> свободный.

© Маякова Е.А., Немченкова М.О., 2020

Москалева Ю.А.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Халитова С.А.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Постникова Е.М

Студент 1 курса магистратуры КГУ
г. Курск, РФ

Научный руководитель: Пронская О.Н.

Док.эконом.наук, профессор КГУ
г. Курск, РФ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация:

В условиях рыночной системы хозяйствования важное значение приобретают вопросы практического применения современных форм управления персоналом организации. Успешное функционирование любого предприятия или фирмы напрямую зависит от работы персонала. Исходя из этого необходимо отметить, что современные концепции управления организациями, признают управление персоналом самой главной функцией.

Ключевые слова

Управление персоналом, организация, кадры, система, концепция.

Управление трудовыми ресурсами занимает первое место в системе управления организацией.

Изучим определение термина «управление персоналом» некоторых авторов, так Галенко В.П. дает следующее определение данному термину: управление персоналом – это комплекс взаимосвязанным экономических, организационных и социально - психологических методов, обеспечивающих эффективность трудовой деятельности и конкурентоспособности предприятия.

А Марр Р., Флиастер А. утверждают, что управление персоналом — это область деятельности, важнейшими элементами которой являются определение потребности, привлечение, введение в работу, развитие, контроллинг, высвобождение персонала, а также

структурирование работ, политика вознаграждений и социальных услуг, управление затратами на персонал и руководство сотрудниками.

По мнению доктора экономических наук, известного специалиста в области управления организацией и ее персоналом, Кибанова А.Я. управление персоналом – это формирование и направление мотивационных установок работника в соответствии с задачами, стоящими перед организацией [2, с. 110].

Необходимо отметить, что объектом управления персоналом являются работники, работающие в организации.

Рассмотрим основные черты управления персоналом, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Основные черты управления персоналом в современной организации

Как известно основной целью организации является получение прибыли, но современное управление персоналом уделяет большое внимание удовлетворению не только материальных потребностей работников, но и социальных. Поэтому управление кадрами в современных условиях базируется на следующих принципах:

- подбор персонала осуществляется не только по профессиональным, но и по личным качествам кандидата;
- наличие в коллективе сотрудников различных возрастных категорий;
- профессиональное продвижение работников, с учетом обоснованной оценки их деятельности;
- обучение персонала и повышение квалификации;
- соответствие всех действий законодательству РФ.

Система управления персоналом в организации должна носить системный характер, необходимо ответственно подходить ко всем направлениям формирования кадрового состава организации [2, с.31].

Таким образом, персонал является ключевым звеном в организации, от работы которого зависит успех организации на рынке. Поэтому руководителям нужно правильно подойти к выбору подходов и методов управления кадрами.

Список использованной литературы:

1. Алпеева Е.А., Афанасьева Л.А., Коптева Ж.Ю. Инновационные технологии подготовки, принятия и практической реализации кадровых решений: учебно - методическое пособие / ООО «Учитель». - Курск. - 2015. - 84с.

2. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям "Менеджмент организации", "Управление персоналом" / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 447 с.

© Москалева Ю.А, Халитова С.А., Постникова Е.М., 2020

Пыжова А.С.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Халитова С.А.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Постникова Е.М

Студент 1 курса магистратуры КГУ
г. Курск, РФ

Научный руководитель: Рюмшин А.В.
к.э.н, доцент КГУ
г. Курск, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В современном мире, человек приобретает много новых знаний и умений, в то же время он способен определять среду активного социального управления, в рамках которой социальные программы используются как формы проявления информационного развития как общества в целом, так и отдельного предприятия.

Ключевые слова

Социальная программа, предприятие, социальная политика, персонал. /

На предприятиях различного уровня невозможно достичь экономического роста и повышения эффективности деятельности без использования правильной социальной политики. Под социальной политикой понимается целый комплекс мероприятий, которые направлены на согласование целей фирмы и личных целей персонала, являясь частью кадровой политики [1, с.124]. .

С каждым годом роль человека на предприятии возрастает, ведь от того насколько продуктивной будет деятельность человека, будет зависеть успех любого предприятия. Руководителям организаций для того, что бы «удержать» ценных работников, профессионалов своего дела, необходимо, иметь эффективную систему управления

персоналом, одним из направлений которой будет именно развитие социальной политики [2, с.232].

Рассмотрим, основные факторы, которые влияют на социальную среду компании:

- условия труда;
- социальная инфраструктура;
- потенциал компании;
- система охраны труда;
- социальная защищенность;
- условия для отдыха;
- социально - психологическая обстановка на предприятии.

Сегодня одним из направлений реализации стратегии развития организации и формой обеспечения социальной защиты работников являются корпоративные социальные программы.

Социальные программы — это добровольно осуществляемая организацией деятельность, которая включает в себя заботу о здоровье и развитии персонала, создании благоприятных условий труда, деятельность по охране природы, поддержке местного сообщества, благотворительность и добросовестную деловую практику.

Рассмотрим некоторые виды корпоративных социальных программ, которые используются в современных организациях:

- 1) «Медицинское обслуживание» – финансирование осуществляет предприятие, основной целью данной программы является повышение качества жизни работника;
- 2) «Корпоративный спорт» – данная программа, используется во многих организациях, она призвана улучшить здоровье сотрудников, в ее рамках проводятся различные спортивные игры, соревнования и турниры по разным видам спорта;
- 3) «Организация отдыха и досуга» - на предприятиях осуществляются программы организованного досуга, которые распространяются как на самих работников, так и на членов их семей. Сотрудники предприятий имеют возможность отдыхать на заводских базах отдыха, участвовать в организуемых заводами мероприятиях, посвященных праздничным датам.
- 4) «Обеспечение жильем» – данная программа используется предприятиями для улучшения жилищных условий своих работников и повышения их качества жизни. В рамках данной программы организации предоставляют общежития, а также финансируют средства работникам для покупки квартир или строительства домов по льготным ценам;
- 5) «Забота о детях и молодежи» - эта программа используется на практике реже остальных, она подразумевает поддержку детей работников компании и молодежи. Реализация данной программы может быть выражена в разных направлениях, например, обучение детей сотрудников за счет предприятия в различных кружках и секциях, организация летнего отдыха в лагерях и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что социальные программы являются одним из направлений системы управления персоналом на предприятии, и наличия либо же отсутствия той или иной социальной программы может сыграть ключевую роль при выборе места работы.

Список использованной литературы:

1. Маслова В.М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата 2 - е издание, переработанное и дополненное - М.: ЮРАЙТ 2016 - 491 с.
 2. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учебник для студентов организаций", "Управление персоналом" / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 447 с.
- © Пыжова А.С., Постникова Е.М., Халитова С.А., 2020

Судакова А.В.,

магистр

экономический факультет

Санкт - Петербургский государственный университет,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

УСТАНОВЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ УРОВНЯМИ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ (НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ ЯПОНИИ)

Аннотация: В статье проведён эконометрический анализ модели взаимосвязи инфляции и безработицы, подтверждающий существование устойчивой обратной зависимости между уровнями инфляции и безработицы в Японии в 1960 – 2017 гг. Сделан вывод о том, что ситуация с японской экономикой укладывается в рамки предложенной Филлипсом концепции.

Ключевые слова: кривая Филлипса, Япония, инфляция, безработица.

Кривая Филлипса – это модель, показывающая взаимосвязь между уровнем безработицы и уровнем инфляции, разработанная в 1958 году новозеландским экономистом Олбаном Уильямом Филлипсом на основе эмпирических данных за 1861 – 1957 годы по Великобритании [1].

Сегодня принято считать, что значение кривой Филлипса было сильно преувеличено, и обратная взаимозависимость между уровнем безработицы и ростом заработной платы (цен) не была абсолютной, а подтверждалась только в краткосрочном плане [2, с. 37].

Действительно, исходная кривая Филлипса хорошо вписалась в статистические данные 1960 - х гг. для США: на протяжении всего этого периода безработица снижалась, а инфляция устойчиво росла. Широкое распространение получили взгляды о том, что, соглашаясь с умеренными темпами инфляции, денежные власти могут бесконечно долго поддерживать низкий уровень безработицы. Однако в 1970 - х – начале 1980 - х гг. в США эта связь сменилась на противоположную – одновременно наблюдалась как высокая инфляция, так и высокая безработица (стагфляция) [2, с. 37]. И Америка не была единственной страной, в которой кривая Филлипса не отражала действительность.

В то же время нельзя утверждать, что для всякой развитой рыночной экономики 70 - х гг. прослеживались одинаковые зависимости между уровнем инфляции и безработицы. Опыт каждой страны был уникален.

Весьма интересен в этом отношении опыт Японии. В 1970 – 80 - е гг. кривая Филлипса для экономики Японии имела небольшой отрицательный наклон и характеризовалась значительной крутизной, т.е. существенные изменения инфляции оказывали незначительное влияние на безработицу. Соответственно, для японской экономики, несмотря на то, что зависимость между инфляцией и безработицей была слабой, она всё равно проявлялась, как это и было предсказано традиционной кейнсианской теорией.

Начиная с 1990 - х и по 2010 - е гг. экономику Японии называют «потерянными десятилетиями». Застой образовался после финансового кризиса в стране в 1990 - х гг. Экономическое развитие Японии полностью остановилось, став причиной роста безработицы. Своего пика (5,3 %) безработица достигла в 2010 г., после чего отмечалось постепенное её сокращение вплоть до настоящего времени. Многие аналитики и эксперты приписывают результат послабления безработицы политике «абэномики» (хотя фактически она была введена лишь в 2013 г.). Политика премьер - министра Японии Синдзо Абэ основана на современных некейнсианских экономических моделях. Министр Абэ предпринял меры по увеличению уровня инфляции посредством накачивания экономики деньгами со стороны Банка Японии, благодаря чему удалось закрепить стабилизацию экономики и прекратить рост дефляции в стране [4].

Таким образом, можно утверждать, что кривая Филлипса не утратила своего значения полностью и до сих пор является отправным пунктом для решения проблем регулирования национального хозяйства в Японии.

Убедиться в этом позволил эконометрический анализ годовых данных (с 1960 по 2017 гг.) Всемирного банка [3] по уровню безработицы и уровню инфляции в Японии с целью установления взаимосвязи между ними.

В ходе исследования была построена модель векторной авторегрессии (VAR), с помощью которой удалось обнаружить причинность по Грейнжеру для первых разностей рядов темпа инфляции и уровня безработицы. Было установлено, что первая разность уровня инфляции является причиной по Грейнжеру для первой разности уровня безработицы. Такая взаимосвязь позволяет утверждать, что при прогнозировании уровня безработицы для экономики Японии прогнозная модель должна учитывать прошлые значения темпов инфляции. Это позволит повысить точность прогнозирования уровня безработицы в стране. Кроме того, в исследовании была отвергнута гипотеза о коинтегрированности рассмотренных рядов, что указывает на отсутствие линейной стационарной комбинации между этими рядами и может свидетельствовать об отсутствии прямой зависимости динамики этих макроэкономических показателей для экономики Японии.

Таким образом, несмотря на распространённое мнение о том, что кривая Филлипса не является хорошим инструментом моделирования японской экономики, можно говорить о наличии зависимости между инфляцией и безработицей в этой стране, как это и предсказано традиционной кейнсианской теорией.

Список использованной литературы

1. Phillips A. W., The Relation Between Unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861 - 1957. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0335.1958.tb00003.x/pdf>. (Дата обращения: 15.07.2019).

2. Регулирование инфляции в условиях социально - экономических дисбалансов / Отв. ред. А.В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2017. – 328 с.

3. <https://data.worldbank.org/> (Дата обращения: 01.07.2019).

4. https://tradesmarter.ru/analitika/prs_uroven-bezroboticy-v-yaponii_6a49c.html (Дата обращения: 01.07.2019).

© Судакова А.В., 2020

Сухова А.Ю.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Халитова С.А.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Постникова Е.М.

Студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, РФ

Научный руководитель: Меньшикова М.А.
Док.эконом.наук, профессор КГУ
г. Курск, РФ

К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Кадровая политика организации включает в себя формирование стратегии управления персоналом. Систему управления персоналом можно рассматривать как одну из частей стратегического управления.

Ключевые слова

Кадровая политика, управление персоналом, организация, стратегическое управление персоналом.

Рыночная система хозяйствования требует изменений в кадровой политике организаций. Для того, чтобы получать как можно больше прибыли необходимо правильно выбрать стратегию управления кадрами, которая будет включать в себя не только направленность на достижение целей организации, но и будет удовлетворять и учитывать интересы работников.

Под термином «стратегическое управление персоналом организации» подразумевается управление формированием конкурентоспособного трудового потенциала фирмы, учитывая происходящие на данном этапе и будущие изменения, как во внешней ее среде, так и во внутренней, которые позволят организации выживать, развиваться и достигать конкретных целей.

Рассмотрим основные цели стратегического управления персоналом:

- обеспечение организации перспективным кадровым составом в будущем;
- управление уровнем з/п работников;

- стимулирование развития качеств лидера на ведущих должностях;
- планирование мероприятий для повышения профессионального уровня работников;
- развитие линейных и горизонтальных связей между различными отделами организации.

Использование системы стратегического управления персоналом дает возможность для повышения уровня синергии в организации, если выполняются условия представленные на рис.1.



Рис.1. Условия, способствующие повышению уровня синергии в организации

Стратегия управления персоналом зависит от выбранной стратегии кадровой политики [1, с.317]. В экономической науке выделяется три концепции стратегии кадровой политики:

- 1 - стратегия управления кадрами определяется как стратегия организации;
- 2 - стратегия управления персоналом является центральной самостоятельной функцией;
- 3 - третья концепция сочетает в себе слияние двух вышеперечисленных.

В зависимости от выбранной концепции стратегии управления кадрами определяется конкретное место системы управления персоналом в общей системе управления организацией.

Стратегическое управление в организациях направлено на коллектив компании и условия труда. Если рассматривать управление персоналом в системе стратегического управления организацией, то необходимо принять во внимание основные этапы, от которых зависит выбор направлений управления кадрами. Такими этапами считаются:

- 1) миссия организации;
- 2) анализ среды организации во внешней и внутренней среде;
- 3) формирование и выбор стратегии управления;
- 4) реализация стратегии;
- 5) оценка после реализации стратегии.

Руководителям организаций при разработке системы управления персоналом необходимо в основу закладывать, именно, человеческие ресурсы, которые будут рассматриваться в совокупности с различными элементами системы управления кадрами.

Список использованной литературы:

1. Аксенов А.Е. Управление персоналом :учебник для вузов / А.Е. Аксенов; под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 554с.

© Сухова А.Ю., Халитова С.А., Постникова Е.М., 2020

Харькова Н. В.

к.н.э., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Сиротина Л. В.

Студент, I курс

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ВЗАИМОСВЯЗИ СУБЪЕКТОВ

Аннотация

В настоящей статье автором анализируется конкуренция как процесс взаимодействия. Раскрыты формы проявления конкуренции, методы конкуренции и виды конкуренции. Автором сделаны выводы относительно взаимодействия экономической жизни и развития современной экономики.

Ключевые слова

Процесс взаимодействия, совершенствование, экономические субъекты, цена, совершенная и не совершенная конкуренция, формы проявления конкуренции.

Competition as a process of interaction and interconnection of subjects.

annotation

In this article, the author analyzes competition as a process of interaction. Disclosed are forms of manifestation of competition, methods of competition, and types of competition. The author draws conclusions regarding the interaction of economic life and the development of the modern economy.

Keywords

The process of interaction, improvement, economic entities, price, perfect and not perfect competition, forms of manifestation of competition.

Конкуренция как процесс взаимодействия и взаимосвязи экономических субъектов. Она выступает в форме экономического соперничества за лучшие условия производства; за наиболее выгодные условия торговли; удовлетворять потребности людей, приносящие пользу.

Конкуренция это как борьба за экономическое выживание, в которой конкурируют предприниматели за повышения спроса потребности на рынке потребителя.

Предусматривают две формы проявления конкуренции:

- внутриотраслевая конкуренция. Конкуренция между производителями похожих товаров. Она вовлекает экономические субъекты отрасли, в борьбу за усовершенствование производства, побуждает к поиску экономного и наиболее эффективного использования

всего многообразия материальных и людских ресурсов (основных и оборотных средств предприятий), способов обеспечения высокого качества товаров, услуг и обслуживания покупателей (потребителей). Внутриотраслевая конкуренция как мотивирует к техническому прогрессу и повышению производительности труда так и служит помехой к развитию производительных сил так как создает коммерческую тайну, мешает быстрой адаптации в достижении науки и техники в данную отрасль хозяйства, притягивает к себе расхищение производительных сил.

- межотраслевая конкуренция показывает соперничество производителей товаров, удовлетворяющих потребности разных отраслей. Конкуренция ведется за платежеспособный спрос.

Следует отметить, основные функции межотраслевой конкуренции:

- модернизация предприятия;
- рост эффективности производства;
- структурная перестройка экономики.

В конкурентной борьбе предприятия есть два метода конкуренции:

- ценовая
- неценовая

Первый метод представляет собой продажу продукции по низким ценам, чем у конкурентов. Их целью является вытеснение конкурентов из производства.

Ценовая конкуренция имеет два направления. Конкуренция может быть прямая, где предприятие информирует потребителей о снижении цены; и непрямая, где снижение цен не информируется.

Второй метод основан на развитии и продвижении производства, качества товара и условий его продажи. В свою очередь хочется отметить, что в борьбе конкурентов на рынке главной задачей является гарантии качества, товарные знаки, марки фирм, рекламы. Разумеется, что при работе с клиентами они явно показывают лучшее отношение к нему.

Следует отметить, что в борьбе между предприятиями бывает «недобросовестная конкуренция», это означает то, что над деятельностью конкурента устанавливают контроль. Их целью является усложнить осуществление деятельности конкурента за счет ложной информации и рекламы, недобросовестное копирование продукции конкурентов. Таким образом данная конкуренция в большинстве стран с рыночной экономикой запрещена законодательством.

Существует несколько видов конкуренции. Первый вид это совершенная конкуренция. При ней много производителей и потребителей, которые не влияют на рыночную цену.

Главными преимуществами совершенной конкуренции является достижение экономических интересов производителей и потребителей, через равновесие цены и равновесного объема, так же через разумное распределение ограниченных ресурсов благодаря информации, заложенной в цене. Их целью является удовлетворение экономических потребностей человека.

Второй вид конкуренции - это несовершенная конкуренция. При ней производители влияют на цену, где объем продукции и доступ на данный рынок ограничен. Условиями несовершенной конкуренции являются наименьшее число производителей на рынке, экономические условия (налоги, лицензии), искажение рыночной информации она является не объективной. Все это влияет на нарушение рыночного равновесия, из-за того, что минимальное количество производителей устанавливают и поддерживают высокие цены для получения прибыли.

Таким образом, конкуренция как процесс взаимодействия экономической жизни и главный механизм развития современной экономики, более мощный и действенный, чем

любой иной фактор её движения. Конкуренция стимулирует научно - технический прогресс и повышение эффективности производства. А для этого необходимо постоянно совершенствовать условия производства. В настоящее время встречаются предприниматели, которые готовы пойти на риск при производстве продукции с применением новой технологии. Следовательно, при развитии конкуренции с каждым годом повышается эффективность производства.

Вместе с тем при противоборстве субъектов рынка усиливается их социально - экономическое расслоение. В конкуренции участвует множество мелких собственников, которые только начинают вести свою хозяйственную деятельность. Многие из них, не имея достаточного капитала, современных средств производства и других ресурсов, не могут выдержать этого соперничества и через некоторое время терпят убытки, разоряются. И лишь немногие из них наращивают свою экономическую мощь, расширяют предприятия и становятся полноправными и довольно значимыми и уважаемыми субъектами рынка.

Литература:

1. Нестеров А.К. Методы конкуренции 2019г.
2. Смирнов В.Т., Бондарев В.Ф., Романчин В.И., Власов Ф.Б. Основы экономической теории. 2007г.
3. Воронов А. Конкуренция в 21 веке // Маркетинг, 2008
4. Архипов А.М., Роль конкуренции в развитии рыночной экономики 2007 г.
5. ecs.school.nse.ru
6. odiplom.ru
7. ctudwood.ru
8. studfile.net

© Харькова Н. В., Сиротина Л. В. 2020

Яковлева Т.А., студентка
Институт экономики и менеджмента, кафедра БИиЭ
ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых,
г. Владимир, Российская Федерация
Научный руководитель: **Тесленко И.Б.**,
д.э.н., профессор кафедры БИиЭ
Институт экономики и менеджмента, кафедра БИиЭ
ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых
г. Владимир, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Аннотация

В статье рассмотрены понятие систем электронного документооборота, их классификация, условия выбора системы для бизнеса, а также опыты эффективного использования систем электронного документооборота.

Ключевые слова

Системы электронного документооборота, документооборот.

В настоящее время 100 % документов в организациях создаются в электронном виде, но при этом около 80 % их них распечатываются для сверки, согласования и подписи. Поскольку данная методика не является эффективной, то была создана система электронного документооборота, которая значительно облегчила движение документов как внутри компании, так и за ее пределами.

Под системой электронного документооборота (СЭД) понимается компьютерная программа (система, программное обеспечение), позволяющая организовывать работу с электронными документами (поиск, изменение, создание), а также связь между сотрудниками (отправка уведомлений, выдача заданий, передача документов и прочее) [1].

СЭД различаются по видам используемых технологий, степени их интеграции, а также сферы применения.

В зависимости от применяемых технологий выделяются четыре основных вида СЭД:

Системы на основе баз данных. Такие системы, в большинстве случаев, интегрированы с базами данных типа Oracle или SQL.

Системы на основе «облачных» технологий. Подобные системы в большой степени соответствуют системам с web технологиями. Отличие состоит лишь в том, что в качестве сервера СЭД используется сервер хостинг - провайдера.

Клиент - серверные системы. В таком варианте систем ключевые модули управления документацией и сведениями располагаются на выделенном сервере.

Системы на основе Интернет технологий. Данные системы способствуют работе на основе удаленного доступа к серверу.

В зависимости от степени интеграции, системы электронного документооборота можно подразделить на следующие виды:

Универсальные системы электронного документооборота (EDMS системы). Данные независимые системы документооборота считаются полностью предназначенными для автоматизации процесса управления документацией.

Системы управления групповой работой. Такие системы способствуют осуществлению распределенной работы с бумагами и сведениями группы пользователей.

Встроенные модули в составе информационных систем управления. Подобными модулями обладают все без исключения ERP системы. Кроме того, такие модули обладают ограниченным перечнем возможностей (по сравнению с EDMS системами) и, как правило, без внедрения базового функционала ERP системы не работают [2].

Важным критерием для выбора системы является определение условий, в которых развивается бизнес.

СЭД можно отнести к категории таких решений, которым необходимо наличие в компании ИТ инфраструктуры, как правило, с собственным бюджетом. Организации для выполнения проекта необходимо предоставить определенных специалистов с целью решения в рамках данного проекта разнообразных технических задач, таких как обеспечение доступа к серверу и монтаж операционной системы на рабочих местах. После завершения проекта по внедрению ИТ, работники компании обязаны взять ее под обслуживание. Невзирая на то, что поставщики систем электронного документооборота в большинстве случаев предоставляют собственные услуги по сопровождению СЭД, оперативное управление системы должно осуществляться местными специалистами [3].

Для понимания развития систем электронного документооборота обратимся к статистике.

Основная масса внедрений систем электронного документооборота в 2017 году осталась неизменной по сравнению с 2016 годом. По данным сервиса TAdviser больше всего СЭД / ЕСМ - проектов выполняется в государственном секторе. За 2017 год база TAdviser пополнилась данными о 86 внедрениях в данной сфере. В финансовой отрасли было зарегистрировано 46 проектов за год, в строительстве – 30, в машиностроении и торговле – 29 и 26 внедрений соответственно.

Более половины всех СЭД / ЕСМ - внедрений, то есть 52 % , приходится на 6 основных отраслей – государственный сектор, торговля, строительство, финансовые услуги, машиностроение и энергетика.

Согласно сведениям на начало декабря 2017 года, база СЭД / ЕСМ - проектов TAdviser пополнилась информацией приблизительно о 4440 тыс. внедрениях. С ноября 2016 года, то есть с момента публикации предыдущего отчета, она пополнилась на 460 новых и архивных проектов.

Больше половины всех проектов, информация о которых доступна на TAdviser.ru, приходится на 5 отечественных систем – «Дело», Docsvision, «1С:Документооборот», Directum и ELMA.

Если рассматривать города, в которых выполнялись внедрения СЭД / ЕСМ - систем, то лидером можно назвать Москву. На столицу приходится 1166 проектов. Далее идут Санкт - Петербург – 277 внедрений, и Екатеринбург - 119.

В Топ - 10 российских городов также вошли Иркутск, Уфа, Ижевск, Казань, Самара, Новосибирск и Нижний Новгород [4].

Итак, системы электронного документооборота – это системы, позволяющие организовывать работу с электронными документами и упростить взаимодействие между сотрудниками компании. Они позволяют автоматизировать управление предприятием, что облегчает работу по ведению документации, которой на каждом предприятии много, так как большинство видов деятельности организации должно быть подкреплено документально.

Список используемой литературы

1. Просто об электронном документообороте [Электронный ресурс] – URL: <https://ecm-journal.ru/mustknow>
2. Системы электронного документооборота [Электронный ресурс] – URL: http://www.kpms.ru/Automatization/EDMS_system.htm
3. Каким компаниям нужна система электронного документооборота? [Электронный ресурс] – URL: http://www.intertrust.ru/press_center/articles/view/1593-kakim-kompaniyam-nuzhna-sistema-elektronnoego-hm
4. Системы электронного документооборота. Enterprise Content Management. Управление корпоративной информацией [Электронный ресурс] – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D0%AD%D0%94>

© Яковлева Т.А., 2020

Яковлева Т.А.,
студентка
Институт экономики и менеджмента, кафедра БИиЭ
ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых,
г. Владимир, Российская Федерация
Научный руководитель: **Тесленко И.Б.,**
д.э.н., профессор кафедры БИиЭ
Институт экономики и менеджмента, кафедра БИиЭ
ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых
г. Владимир, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассмотрены понятие образования, основные направления развития образования во Владимирской области.

Ключевые слова

Образование, современное образование, образование во Владимирской области, развитие образования.

Образование - неотъемлемая часть становления любой личности, от которой зависит интеллектуальное, нравственное и культурное состояние общества. В настоящее время огромное количество людей обучается в учреждениях подготовки различных уровней. Поэтому усовершенствование и развитие современного образования является одной из главных задач.

Как отмечает руководство – Владимирская область активно инвестирует в новейшие образовательные технологии, поддерживает творческую деятельность и исследовательскую. Активно развивается дистанционное образование [1].

Основной задачей внедрения новых образовательных программ является создание наиболее комфортабельных условий для обучающихся, при этом способных заинтересовать их.

Для определения основных путей развития образования во Владимирской области была разработана комплексная целевая программа «Развитие образования» на 2014 – 2020 года. Она включает в себя основные положения по деятельности всех участников программы. Ее основными целями являются:

- Обеспечение достойного уровня образования в соответствии с запросами населения и перспективами развития;
- Обеспечение условий для реализации программы;
- Обеспечение адаптации детей – сирот, создание условий для их социальной мобильности.

Основными задача программы являются:

- Создание равных возможностей получения качественного образования в системе дошкольного образования;

- Развитие дошкольной образовательной сети;
- Создание условий для постоянного развития систем общего и дополнительного образования;
- Повышение привлекательности должности педагога;
- Формирование системы современного профессионального образования;
- Обеспечение защиты детей, оставшихся без попечения родителей, и детей – сирот;
- Создание системы оценки качества образования;
- Обеспечение эффективной реализации программы [2].

Хотя во Владимирской области уже были проведены меры по улучшению качества образования и условий для обучающихся в рамках изложенной программы, она все еще находится в работе, а, следовательно, не все цели по ее реализации были выполнены.

В области активно формируется современный корпус управленцев и педагогов. Приоритетной является задача повышения общего уровня образованности и квалификации всех сотрудников в рамках кадровой политики. Предполагается увеличение количества кадров с 86 % до 90 % .

В своей основе программа рассматривается с точки зрения четырех систем образования: дошкольного, общего, профессионального и дополнительного.

В системе дошкольного образования для перспективного развития предусмотрены проведение мероприятий по оптимизации сети дошкольного образования, модернизация содержания дошкольного образования, обеспечение расширения вариативных форм дошкольного образования, создание инфраструктуры, поддерживающей ранее развитие детей, и ликвидация очередей на поступление в учреждения дошкольного образования.

В системе общего образования необходимо продолжать внедрение информационных технологий в деятельность образовательных учреждений, постоянное проведение оценки качества предоставляемых услуг, формирование новых жизненных установок, мобильности социального поведения и компетентностей у обучающихся за счет доступности образования, что позволит повысить общий уровень образованности в целом по региону и стране.

В системе профессионального образования необходимо привлечение большего числа работодателей, заинтересованных в молодых специалистах, совершенствование учебно – материальной базы.

В системе дополнительного образования необходимо повышение квалификации работников, увеличение их числа и оснащение современным оборудованием [2].

Кроме того, по всем системам состоит задача реализации условий для лиц с ограниченными возможностями. Предполагается к 2020 году увеличить до 25 % количество зданий, приспособленных для данной категории обучающихся.

В целом программу «Развитие образования» можно назвать эффективной, поскольку на 2016 год ее работоспособность составила 113,4 % [3].

Хотя программа не охватывает систему высшее образование, но в данной области также необходимо проведение ряда мероприятий по его совершенствованию: создание условий для лиц с ограниченными возможностями, увеличение доступности высшего образования для определенного круга лиц, создание программ по предоставлению рабочих мест для выпускников.

Все эти меры позволяют увеличить удовлетворенность населения качеством образовательных услуг.

Таким образом, развитием образования во Владимирской области занимаются очень активно. Реализуется множество мероприятий по усовершенствованию данной сферы, поскольку от этого зависит благосостояние региона в целом. Ведь именно перед региональными системами стоит задача подготовки обучающихся, способных к постоянному совершенствованию своих знаний, быстрым изменениям, развитию творческого потенциала [4].

Список используемой литературы

1. Администрация Владимирской области - [Электронный ресурс] <http://avo.ru/obrazovanie>
2. Постановление губернатора от 4 февраля 2014 г. N 59 об утверждении государственной программы Владимирской области "Развитие образования" на 2014 - 2020 годы
3. Годовой отчет о ходе реализации и оценке эффективности государственной программы Владимирской области «Развитие образования» на 2014 - 2020 годы
4. Роль образования в развитии экономики региона - [Электронный ресурс] http://avo.ru/-/pedagogi-vladimirskoj-oblasti-obsudili-rol-obrazovania-v-razviti-ekonomiki-regiona?redirect=http%3A%2F%2Favo.ru%2Fobrazovanie%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_ox1F3nalNjdg%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-3%26p_p_col_count%3D1

© Яковлева Т.А., 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Гудина Г.В., Волкова Н.В., Башмакова В.Р. АНАЛИЗ «ШКОЛЬ» БАЗОВЫХ ДВИЖЕНИЙ	6
Волкова В.В. ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗАХ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ	8
Воронова Е.Д., Анненкова В.В., Шамардина Т.И. ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА ПОСРЕДСТВОМ ОЗНАКОМЛЕНИЯ С ЭКСПОНАТАМИ МИНИ - МУЗЕЯ «ГОРНИЦА»	10
Ковтун А.А., Бойко Г.М., Пурьгина М.Г. МЕТОДИКА ДЫХАНИЯ ВО ВРЕМЯ БЕГА	12
Martynova O.V. COOPERATION BETWEEN EDUCATIONAL ORGANIZATION AND FAMILIES IN THE PROCESS OF CHILDREN GENDER SOCIALIZATION	14
Степаненко Г.А., Марфутенко Т.А., Петрова М.Г. СТРАТЕГИИ РЕШЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ: ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ	16

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Арапова А.Е. ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	23
Арапова А.Е. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СРАВНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ WACC И ROA НА ПРИМЕРЕ MAIL.RU GROUP LTD	25
Арапова А.Е. ПОНЯТИЕ СТОИМОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА. ЕГО ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ	27
Арапова А.Е. К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ	28
Арапова А.Е. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	30
Арапова А.Е. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИЙСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	31

Арапова А.Е. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФАКТОРИНГА ДЛЯ КЛИЕНТА И ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ	33
Арапова А.Е. ОЦЕНКА РОССИЙСКИХ ФАКТОРОВ	34
Арапова А.Е. ОЦЕНКА РОЛИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ И ИХ ОСОБЕННОСТЕЙ В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	36
Арапова А.Е. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЯ WACC НА ПРИМЕРЕ АО «ТЕПЛОЭНЕРГО»	37
Арапова А.Е. СПЕЦИФИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	38
Арапова А.Е. МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	40
Арапова А.Е. ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	42
Басеев А. С., Трубников В. Г., Ахуба Д. В. УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	44
Береговая М.П. ПОСТРОЕНИЕ КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ ДЛЯ ВЫДЕЛЕННЫХ АКЦИЙ	45
Береговая М.П. РАСЧЕТ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ ДЛЯ РЯДА АКЦИЙ	47
Береговая М.П. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ НА ПРАКТИКЕ	49
Береговая М.П. КОЛЕБАНИЯ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ ПО МОДЕЛИ У.ШАРПА	51
Береговая М.П. СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ОПТИМИЗАЦИИ Г.МАРКОВИЦА И У.ШАРПА	52
Береговая М.П. КОЛЕБАНИЯ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЕЙ ИНВЕСТОРА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МОДЕЛИ	54

Береговая М.П. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕНИЯ ИНВЕТОРОМ СРЕДСТВ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ	56
Береговая М.П. ДОХОДНОСТЬ ПОРТФЕЛЯ С УЧЕТОМ БЕЗРИСКОВОГО ЗАЙМА	57
Береговая М.П. ФАКТИЧЕСКАЯ ДОХОДНОСТЬ ПОРТФЕЛЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МОДЕЛИ Г.МАРКОВИЦА	59
Береговая М.П. ФАКТИЧЕСКАЯ ДОХОДНОСТЬ ПОРТФЕЛЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МОДЕЛИ У.ШАРПА	61
Береговая М.П. РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕЗРИСКОВОГО ЗАИМСТВОВАНИЯ	63
Беседина А.О., Постникова Е.М., Халитова С.А. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК НАУКА	65
Веселков А.Н. К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДЕФИНИЦИИ «ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО»	66
Воронкин А.В. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХЛЕБОКОМБИНАТА	69
Жиронкина Д.С., Постникова Е.М., Халитова С.А. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	72
Зюзина Е.А., Постникова Е.М., Халитова С.А. ПРОФОРИЕНТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА – ЧАСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ	74
Ишкова Л.И., Халитова С.А., Постникова Е.М. КОНТРОЛЛИНГ ПЕРСОНАЛА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	76
Карев Д.М. АНАЛИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В ПЕРИОД С 2016 ПО 2018 ГГ.	78
Карев Д.М. АНАЛИЗ ПРОЕКТОВ БЮДЖЕТОВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ И Г. НИЖНЕГО НОВГОРОДА В ПЕРИОД С 2016 ПО 2018 ГГ.	80

Карев Д.М. ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ	81
Карев Д.М. ЭКСПЕРИМЕНТЫ ПО ПРИМЕНЕНИИ БЕЗУСЛОВНОГО ДОХОДА. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ	83
Карев Д.М. МЕРЫ ПО БОРЬБЕ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ В ГЕРМАНИИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА 2008 ГОДА	84
Карев Д.М. ОБЩЕЕ СРАВНЕНИЕ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В РАЗНЫХ СТРАНАХ	85
Карев Д.М. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ	87
Карев Д.М. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ	88
Карев Д.М. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ И ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	90
Карев Д.М. ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ БЕЗУСЛОВНОГО БАЗОВОГО ДОХОДА	91
Карев Д.М. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ НАЛОГИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	92
Карев Д.М. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	94
Карев Д.М. СЕТЕВЫЕ ЭФФЕКТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС	95
Карев Д.М. ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ЭЛЕКТРОКАРОВ	97
Карев Д.М. К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРЯМОЙ И КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ	99
Крамская А.В., Постникова Е.М., Халитова С.А. ПЕРСОНАЛ КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ	101
Красникова А.Е., Халитова С.А., Постникова Е.М. ОПЛАТА ТРУДА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	102

Крюкова Е.М., Расстрыгин Р.Н. ПОНЯТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ЕГО ПРИЗНАКИ, ФУНКЦИИ И ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ	104
Курзенева Е.А., Краснопевцева Е.С. СТАНДАРТ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА	106
Япарова Г.А., Латыпова К.Р. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РЕГИОНАХ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	110
Львов И.В., Терехова О.П. АНАЛИЗ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	113
Маковеева Е.Н. СРАВНЕНИЕ СВДС И ДРУГИХ ИНСТРУМЕНТОВ	116
Маковеева Е.Н. ПОСЛЕДСТВИЯ ВНЕДРЕНИЯ СВДС КАК ОТДЕЛЬНОГО ПРОДУКТА	117
Маковеева Е.Н. РАССМОТРЕНИЕ СВДС КАК ИНСТРУМЕНТА НАЧИСЛЕНИЯ ПРОЦЕНТОВ	119
Маковеева Е.Н. ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СВДС	120
Маковеева Е.Н. СХЕМА ОБОРОТА СВДС	122
Маковеева Е.Н. ОБЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	123
Маякова Е.А., Немченкова М.О. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	125
Москалева Ю.А., Халитова С.А., Постникова Е.М. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	128
Пыжова А.С., Халитова С.А., Постникова Е.М. СОВРЕМЕННЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	130
Судакова А.В. УСТАНОВЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ УРОВНЯМИ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ (НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ ЯПОНИИ)	132

Сухова А.Ю., Халитова С.А., Постникова Е.М. К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ	134
Харькова Н. В., Сиротина Л. В. КОНКУРЕНЦИЯ КАК ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ВЗАИМОСВЯЗИ СУБЪЕКТОВ	136
Яковлева Т.А. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	138
Яковлева Т.А. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ	141

Уважаемые коллеги!

Приглашаем докторов и кандидатов наук, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемым проблематикам принять участие в Международных и Всероссийских научно-практических конференциях и опубликовать результаты научных исследований в сборниках по их итогам.

Все участники конференций получают индивидуальные ДИПЛОМЫ формата А4, которые высылаются в печатном виде заказной бандеролью, а так же в электронном формате размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>

**Организационный взнос составляет 90 руб. за страницу.
Минимальный объем статьи, принимаемой к публикации 3 страницы.**

По итогам конференций издаются сборники:

- которым присваиваются библиотечные индексы УДК, ББК и ISBN;
- которые размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>;
- которые постатейно размещаются в Научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

Сборник (в электронном виде) и диплом (в электронном и печатном виде) предоставляются участникам бесплатно.

Публикация итогов (издание сборников и изготовление дипломов) осуществляется в течение 5 дней после проведения конференции.

График Международных и Всероссийских научно-практических конференций, проводимых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



С уважением, Оргкомитет
<https://ami.im> || conf@ami.im || +7 967 7 883 883 || +7 347 29 88 999

Научное издание

Сборник статей по итогам
Международной научно-практической конференции

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ
НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 30.01.2020 г. Формат 60x84/16.

Печать: цифровая. Гарнитура: Times New Roman

Усл. печ. л. 8,95. Тираж 500. Заказ 412.



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.

<https://ami.im> || e-mail: info@ami.im || +7 347 29 88 999

Отпечатано в редакционно-издательском отделе

АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2



<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 29-11/18 | 20.11.2018

РЕШЕНИЕ

о проведении
28 января 2020 г.

Международной научно-практической конференции ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

- 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук, профессор РАЕ, академик РАПВХН и МАЭП
- 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
- 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
- 4) Алейникова Елена Владимировна, доктор государственного управления, профессор
- 5) Бабаян Анжела Владиславовна, доктор педагогических наук, профессор
- 6) Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
- 7) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
- 8) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 9) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент, член РАЮН
- 10) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
- 11) Вельчинская Елена Васильевна, профессор, доктор фармацевтических наук, академик Академии Наук Высшего Образования Украины, академик Международной академии науки и образования
- 12) Габрусь Андрей Александрович, кандидат экономических наук
- 13) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
- 14) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
- 15) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук, доцент
- 16) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук, доцент
- 17) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
- 18) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент, академик Международной академии социальных технологий (МАС), профессор РАЕ, заслуженный работник науки и образования РАЕ
- 19) Екшикеев Тагер Кадырович, кандидат экономических наук,
- 20) Епхиева Марина Константиновна, кандидат педагогических наук, доцент, профессор РАЕ, Заслуженный работник науки и образования РАЕ
- 21) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
- 22) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
- 23) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
- 24) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук, доцент
- 25) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
- 26) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук, доцент
- 27) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук, профессор
- 28) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук, доцент
- 29) Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук, профессор, президент РЭО, действительный член РАЕН и РЭА, заслуженный эколог РФ, почетный работник высшей школы МО РФ



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

- 30) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
- 31) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор
- 32) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
- 33) Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук, профессор
- 34) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
- 35) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
- 36) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук, доцент
- 37) Половня Сергей Иванович, кандидат технических наук, доцент
- 38) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
- 39) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
- 40) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
- 41) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 42) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН
- 43) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
- 44) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
- 45) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
- 46) Сукасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
- 47) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
- 48) Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук, доктор военных наук профессор
- 49) Чиладзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАЕ
- 50) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
- 51) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор
- 52) Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент
- 53) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
- 54) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
- 55) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
- 56) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАЕ

3. Для подготовки и проведения конференции утвердить состав секретариата конференции в лице:

- 1) Киреева Мария Владимировна
- 2) Джабаров Артур Ильшатович
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Габдуллина Карина Рафаиловна
- 6) Ганеева Гузель Венеровна
- 7) Тюрина Наиля Рашидовна

4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам

5. В недельный срок после конференции подготовить отчет о ее проведении.

6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции, разместить электронный вариант сборника на официальном сайте в течение 3 рабочих дней после конференции.

7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции, разместить электронные версии дипломов на официальном сайте в течение 5 рабочих дней после конференции.

8. Осуществить почтовую рассылку сборников и дипломов в течение 7 рабочих дней.

Директор ООО «АМИ»
Пилипчук И.Н.





**АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 407-01/20 | 21.01.2020

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ

**по итогам Международной научно-практической конференции
«ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ»,
состоявшейся 28 января 2020 г.**

1. 28 января 2020 г. в г. Волгоград состоялась Международная научно-практическая конференция «ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.
2. Международная научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
3. На конференцию было прислано 180 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 146 статей.
4. Участниками конференции стали 220 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана.
5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике.
6. Сборники и дипломы размещены на официальном сайте и разосланы участникам конференции.
7. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие, конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов.

Директор ООО «АМИ»
Пилипчук И.Н.

