

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

ISSN 2412-3773

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 2 (13) / 2018

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Члены редакционной коллегии:

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 10.04.2018. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ. Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*
Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*
Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*
Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*
Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*
Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*
Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*
Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*
Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*
Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*
Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*
Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*
Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*
Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, *доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)*
Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*
Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Кыят Эмине Лейла, *доктор экономических наук (Турция)*
Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*
Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*
Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*
Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*
Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*
Федорова Мария Сергеевна, *кандидат архитектуры (Россия)*
Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*
Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*
Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*
Шуклина Зинаида Николаевна, *доктор экономических наук (Россия)*

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Мамажонова С.В., Турдикулова Г.О.

Активизация инвестиционного потенциала в условиях модернизации экономики 1

Нурмухамидова М.Х., Турдикулова Г.О., Шодибоева М.К.

Эффективное использование экономического потенциала 3

ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Никифорова Д.П., Юн В.Е., Ким Л.В.

Современная стратификация российского общества 5

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Рахматов К.У., Турдикулова Г.О.

Роль иностранных инвестиций в модернизации экономики 7

Ткач Е.В.

Перспективы развития налогообложения коммерческих организаций в контексте основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов 9

Цветков С.В.

Оценка и сравнение доходности паевых инвестиционных фондов и биржевых инвестиционных фондов на российском рынке 12

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Аллаярова М.К., Бозоров М.О.

Необходимость развития инновационного маркетинга в экономике Узбекистана 15

Сарсенова Э.А.

Educational positive management: features and recommendations 16

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Засыпкин К.С.

Стратегические аспекты в управлении человеческими ресурсами на примере учреждений культуры 20

Мзокова Э.К.

Повышение эффективности деятельности организации при внедрении электронного документооборота 22

Табаран М.Г.	
Управление финансовыми рисками фитнес-клуба	23
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	
Аллаярова М.К., Абдуллаев М.В.	
Особенности реализации структурных преобразований в условиях реформирования экономики Узбекистана.	27
ДЕМОГРАФИЯ	
Войтенко И.А., Врачев В.А., Георгиев Г.С., Йорданова Р., Найденов С.М., Войтенко Е.С.	
Демографический фактор социально-экономического развития Болгарии	29
ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ	
Волынчиков И.Б.	
Развитие конкурентоспособности Северного морского пути	36
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО	
Рыжкова К.Ю.	
Ассоциация региональных операторов капитального ремонта многоквартирных домов	39

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Активизация инвестиционного потенциала в условиях модернизации экономики

Мамажонова Саида Вахобжоновна, старший преподаватель;
Турдикулова Гулмира Обидкул кизи, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В данной статье проанализированы факторы и пути активизации инвестиционного потенциала с учетом регионального аспекта, привлечения иностранных инвестиций в экономику, льготы, предоставленные для их деятельности, приведены экономические показатели, характеризующие современное финансово-экономическое состояние республики.

Ключевые слова: иностранная инвестиция, синергизм, потенциал, сдвиг, модернизация, конкурентоспособность, диверсификация, мощность, капитал, риск, интеграция.

Increasing potential investment in the conditions of economy modernization

Mamazhonova Saida Vakhobzhonovna, senior teacher;
Turdikulova Gulmira Obidkul kizi, student
Gulistan State University (Uzbekistan)

This article analyzes the factors, and ways to enhance investment potential, taking into account regional aspects, to attract foreign investment in the economy, the benefits provided for their activities, given the economic indicators that characterize the current financial and economic condition of the country.

Key words: foreign investment, synergies, the potential shift, modernization, competitiveness, diversification, capacity, capital, risk, integration.

Экономика Узбекистана на мировой арене авторитетными международными кредитными организациями видится динамично развивающейся. Она в Центральной Азии стала частью мировой экономической системы, наращивая свой экспортный потенциал, при этом последовательно, меняя свою структуру поставок на внешние рынки, с сырьевой направленности на высокотехнологичную готовую продукцию с высокой добавленной стоимостью.

В **экономической сфере** в 2017 году мы сделали первые шаги по реализации эффективных реформ, отвечающих современным требованиям. Приняты и последовательно реализуются законы, указы и постановления, всесторонне продуманные программы по организации нашей экономики на новой основе и ее дальнейшей либерализации, совершенствованию ее правовой базы, модернизации и диверсификации производства. [1, с. 1].

В странах с переходной экономикой прямые иностранные инвестиции (ПИИ) позитивно повлияли

на развитие экономики, стали ключевым источником роста во многих сферах и каналом, по которому происходит перелив новых методов управления и технологий в экономику страны. Глобальные тенденции показали в истекшем году, сокращение потока ПИИ в странах с переходной экономикой на 54%. Связать этот факт можно с различными международными эскалациями, в том числе со снижением цен на сырьевые товары (на природный газ (на 18%), медь (на 9%), цветные металлы (на 11%), а также на золото (на 7%)) как следствие, влияющее на снижение внешнего спроса со стороны основных торговых партнеров Узбекистана. [2, с. 141].

В настоящее время возникает необходимость активизации инвестиционного процесса в экономике Республики Узбекистан, обусловленного структурными сдвигами, направленными на точность инвестиционных затрат, капитальных вложений и, определения приоритетов в отраслевой структуре инвестиций, внутри ос-

новых народнохозяйственных сфер: основного производства, производственной и социальной инфраструктур. В продолжении условий качественного экономического роста, социально-экономического развития единого экономического пространства необходима оценка и активизация национального инвестиционного потенциала в том числе региональная оценка абсолютных (природных) преимуществ, в совокупности дающие эффект синергизма. Под инвестиционным потенциалом необходимо понимать: инвестиционную активность, инвестиционный климат, инвестиционную привлекательность, инвестиционные риски. Стратегические усилия Республики Узбекистан направлены на углубление проникновения иностранного капитала в ключевые и наиболее капиталоемкие сектора экономики. Как результат созданная и апробированная благоприятная правовая база, как инвестиционный импульс поощрения иностранного капитала и стимулирования его активного проникновения в экономику Узбекистана. Действующая адресная инвестиционная программа, аккумулирующая инвестиционные потоки как в масштабе всей страны (ГИП) и регионов в целом (РИП) — региональных инвестиционных программ. Учитывая вышеперечисленное, препонами, останавливающими становление перспективных инвестиционных проектов, служит излишние ограничения на приток капиталов в экономику Узбекистана. Как основное ограничение в доступе к свободно конвертируемой валюте, ставят проблематичной репатриацию прибыли и дивидендов, что даёт повод инвесторам искать более диверсификационные направления инвестиционной активности.

В Узбекистане в рейтинге благоприятности условий для ведения бизнеса в 2017 году по отношению к прошлому году наблюдаются положительные сдвиги по регистрации собственности (+6 позиции в рейтинге), защита миноритарных инвесторов (+8 позиции в рейтинге), налогообложению (+1 позиции в рейтинге). Данные продвижения достигнуты благодаря упрощению передачи собственности путем повышения прозрачности информации, защиты инвесторов через разъяснения прав собственности и структур контроля, сокращения налогового бремени. [3, с. 269].

Хочется отметить проблемы инвестиционной активности в регионах, что обуславливается, недостаточностью научных разработок, касающихся определения сущности и содержания инвестиционного потенциала в новых условиях рыночного хозяйствования, также изменением экономической и социальной функций государства, выбором национальной модели экономических реформ, определением границ государственных гарантий и региональных инвестиционных инициатив.

Прежде всего, мы должны создать эффективную систему привлечения иностранных кредитов и инвестиций, научиться расчетливо использовать каждый цент. С этой точки зрения важное значение приобретают формирование инновационной программы, подготовка кадров нового поколения, эффективно пользующихся инновациями и инвестициями, поддержка развития класса

собственников. Для этого нужна глубоко продуманная **программа технологического развития Узбекистана и модернизации внутреннего рынка**. Реализация этой программы должна создать новые возможности для обретения Узбекистаном достойного места в ряду развитых стран мира. [1, с. 12].

Оценивая позицию Узбекистана как страны-реципиента прямых иностранных инвестиций в перспективе, можно сделать вывод о том, что механизмы поощрения инвестиций в региональном аспекте в большей степени опираются на фискальные, т. е. налоговые и таможенные льготы. Не даёт ожидаемого положительного эффекта, даже упрощение инвестиционных процедур, создание СЭЗ и СИЗ, как инструмент поощрения и облегчения инвестиций имеют свои ограничения, и их потенциал используется не полностью, положительные тенденции в кратко-среднее срочном периоде принесли бы, более глубокую либерализацию законодательства или разработку инвестиционных соглашений, положений, касающихся поощрения ввоза и вывоза инвестиций.

Для активизации инвестиционного потенциала в региональном аспекте необходимо:

- внесение дополнений в законодательно-нормативные документы, а точнее синхронизация национального законодательства, с международными правовыми документами в сфере инвестиционной политики. Как вариант более глубокая интеграция правовых аспектов с нашими традиционными партнерами в пространстве СНГ. Под гарантию обязательного соблюдения и создания стабильных условий функционирования иностранных инвесторов и их интересов на принципе эффективного использования полученного инвестиционного капитала в совокупности с защитой стратегических отраслей.
- предлагается под гарантию конкретного инвестиционного проекта в области новых высокотехнологичных производств на примере механизмов государственно-частных партнерств (PPP) Public-Private-Partnership, реализуемого в долгосрочной перспективе, создание и улучшения производственной инфраструктуры индивидуально под проект, создание экономической среды и специально разработанной технической и ресурсной базы с предоставлением высококвалифицированных кадров, вкуче с внедренным эффективным менеджментом.
- акцентировать внимание и направленность иностранных инвестиций, в сектор услуг обладающий возможностью привлечения новых знаний, технологий и приблизить общий уровень развития сектора услуг к мировым стандартам за счет повышения качества оказываемых услуг и снижения издержек. Данный сектор должен быть ориентирован на информационно-коммуникационные технологии, способствующие дальнейшему превращению услуг в рыночный товар, и рост глобальных производственно-сбытовых цепочек, содействующих интернационализации услуг. [2, с. 142].

Литература:

1. Послание Президента Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева Олий Мажлису. <http://www.press-service.uz/ru/lists/view/1371>
2. Абдуллаев, А. Ф. Активизация инвестиционного потенциала в региональном аспекте. // Значение сферы услуг в повышении финансового потенциала регионов.: сборник материалов респуб. научно-практич. конференций. — Т.: «Iqtisod-Moliya», 2017. — стр 456.
3. Мухсимова, Д. Проблемы улучшения делового климата в Узбекистане. // Пути и механизмы дальнейшего развития и либерализации экономики в свете реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах. Материалы IX форума экономистов. Ташкент. IFMR, 2017.—468 с.

Эффективное использование экономического потенциала

Нурмухамидова Мухтабар Хасановна, старший преподаватель;
Турдикулова Гулмира Обидкул кизи, студент;
Шодибоева Мастура Комилжон кизи, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В данной статье проанализированы факторы оптимального использования экономического потенциала национальной экономики, приведены экономические показатели, характеризующие современное финансово-экономическое состояние республики. Также изучено роль топливно-энергетического комплекса как один из основных рычагов экономического развития республики и пути достижения современных конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: модернизация, сальдо, внешняя торговля, конкурентоспособность, конвертация, либерализация, диверсификация, профицит, мощность, ассоциация, капитал.

Effective use of economic potential

This article analyzes factors of optimal use of economic potential of the national economy, given the economic indicators that characterize the current financial and economic condition of the country. Also studied the role of fuel and energy complex as one of the main levers of economic development of the country and ways to achieve a modern competitive advantage.

Key words: modernization, balance, foreign trade, competitiveness, conversion, liberalization, diversification, surplus, power, association, the capital.

Экономика Узбекистана за время своего функционирования сталкивалась с многочисленными вызовами, и несмотря на сложную ситуацию в мировой экономике, в стране обеспечивается относительно высокий темп роста экономики, успешно осуществляется широкая программа модернизации производства и инфраструктуры, поэтапно проводятся эффективные структурные преобразования. В частности, можно обратить внимание на устойчивый профицит бюджета, высокий уровень официальных резервов, низкий уровень государственного долга и стабильность банковской системы. Немаловажным является тщательный и осторожный подход правительства страны к вопросу заимствования финансовых средств международных финансовых институтов, и благодаря принятым руководством Узбекистана комплексным мерам, достигнуто снижение воздействия внешнеэкономических шоков на экономику республики. [1, с. 11].

Узбекистан на сегодняшний день занимает 11 место в мире по добыче природного газа, третье место по экспорту и шестое место по производству хлопка, седьмое место по запасам урана (4 % мировых запасов урана), по общим запасам золота Узбекистан стоит на четвертом месте, а по уровню добычи золота — на седьмом. Согласно прогнозам Всемирного банка валовой внутренний продукт (ВВП). Благодаря осуществленным мерам в 2017 году устойчивые темпы экономического роста составили 5,5 процента, объем экспорта увеличился на 15 процентов. Положительное сальдо во внешней торговле достигло 854 миллиона долларов. **Мы начали свободную конвертацию нашей национальной валюты — сума.** Юридические и физические лица получили возможность приобретения и продажи иностранной валюты в коммерческих банках без ограничений. С начала либерализации сферы объемы операций купли-продажи иностранной валюты выросли в 1,5 раза и составили по-

рядка 1,3 миллиарда долларов. Вместе с тем золотовалютные резервы нашего государства увеличились на 1,1 миллиарда долларов.

В текущем году в стране налажена деятельность 12 свободных экономических и 45 промышленных зон, что способствует ускоренному развитию наших регионов. Ведется работа по организации в ближайшем будущем еще 50 новых промышленных зон. [1, с. 10].

Замедление экономического роста Китая, который является крупнейшим торговым партнером Узбекистана, и снижение цен на основные экспортные товары (газ, медь и хлопок) будут способствовать незначительному снижению роста ВВП страны. Согласно прогнозу Всемирного банка, рост ВВП Узбекистана в 2016 году составил 7,8%. В 2018 году рост ВВП страны, вероятнее всего, будет на уровне 8%. Инфляция в Узбекистане в 2017 году будет на уровне 9%, а в 2018 году — до 8%. Счет текущих операций по итогам 2016 года составил 1,1% к ВВП, в 2017 году — 1,3% и в 2018 году — 1,3%. Что касается долга Узбекистана он сократится до 13,9% к ВВП, а в 2018 году — до 12,1% к ВВП. Узбекистан как суверенное государство активно ведет работу по формированию открытой экономики. [2, с. 78].

Важнейшим результатом рыночных реформ является переход от монополярной государственной собственности к многоукладной экономике в ходе поэтапного процесса разгосударствления и приватизации. Основой построения экономики открытого типа является широкое участие страны в мирохозяйственных связях, международном разделении труда. Последовательно осуществляя меры по углублению экономических реформ, формированию социально ориентированной рыночной экономики, Узбекистан исходит из того неоспоримого факта, что рыночная экономика — это свободная экономика, она носит открытый характер, ей чужды изолированность и замкнутость. В связи с этим будущее нашей экономики видится в интеграции ее с мировым хозяйством.

В экономической сфере в 2017 году мы сделали первые шаги по реализации эффективных реформ, отвечающих современным требованиям. Приняты и последовательно реализуются законы, указы и постановления, всесторонне продуманные программы по организации нашей экономики на новой основе и ее дальнейшей либерализации, совершенствованию ее правовой базы, модернизации и диверсификации производства. В стране

за короткое время введен в строй 161 крупный промышленный объект. Это позволит нам в будущем году дополнительно производить продукции на 1,5 триллиона сумов. Например, на Ташкентской теплоэлектростанции задействована парогазовая установка. За счет этого дополнительно будет произведено 2,5 миллиарда киловатт электроэнергии. Также продолжается работа по строительству второй парогазовой установки на Навоийской теплоэлектростанции, гидрометаллургического завода на базе Авминза-Амантайских золотодобывающих рудников в Кызылкумах. В настоящее время Алмалыкским горно-металлургическим комбинатом начата работа по освоению рудников «Ёшлик-1» и «Ёшлик-2». Ускоренными темпами ведется строительство таких крупных объектов, как Сардобинское, Центрально-Ферганское и Тупалангское водохранилища. Электрифицируется железнодорожная линия Фергана — Маргилан. За счет пуска еще одного крупного объекта — Кандымского газоперерабатывающего комплекса в 2018 году дополнительно будет добыто 4 миллиарда 100 миллионов кубометров природного газа, более 67 тысяч тонн конденсата, свыше 106 тысяч тонн серы. На Мубарекском газоперерабатывающем заводе — одном из локомотивов экономики Узбекистана — в будущем году на полную мощность заработают блоки по очистке от серы дополнительно 6 миллиардов кубометров природного газа. Наряду с этим в акционерном обществе «Узагротехсаноатхолдинг» в новом году будет налажено производство более 5 тысяч современных тракторов, свыше 1 тысячи хлопкоуборочных машин и более 2 тысяч прицепов. [1, с. 3].

В результате проводимых структурных преобразований и диверсификации производства доля обрабатывающего сектора за 2014–2016 годы устойчиво находилось в пределах 79–80% заметно опережая другие сектора промышленности. Положительные структурные преобразования и динамичный рост были обеспечены благодаря активизации ряда факторов, таких как модернизация, замена морально и физически изношенного оборудования, расширение локализации производства, развитие малого бизнеса и частного предпринимательства. [3, с. 166].

Суверенный Узбекистан встал на путь социально-экономических преобразований, нацеленных на создание устойчивой социально-ориентированной рыночной экономики, открытой мировому хозяйству.

Литература:

1. Послание Президента Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева Олий Мажлису. <http://www.press-service.uz/ru/lists/view/1371>
2. Сулейманов, И.Р. Экономический потенциал Республики Узбекистан. //Значение сферы услуг в повышении финансового потенциала регионов.: сборник материалов респуб. научно-практич. конференций. — Т.: «Iqtisod-Moliya», 2017. — стр 456.
3. Муинов, Д., Костюченко З. Структурные преобразования и диверсификация промышленности: тенденции, проблемы, существующие резервы и пути их активизации.// Пути и механизмы дальнейшего развития и либерализации экономики в свете реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах. Материалы IX форума экономистов. Ташкент. IFMR, 2017.—468 с.

ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Современная стратификация российского общества

Никифорова Дарья Павловна, студент;
Юн Виталий Енгуевич;
Ким Любовь Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Сахалинский государственный университет (г. Южно-Сахалинск)

В статье дано понятие социального неравенства, критерии его определения. Выделены основные варианты расслоения общества и текущее состояние социального неравенства в Российской Федерации на основе исследований высшей школы экономики и данных Росстат.

Ключевые слова: социальное неравенство, Россия, население

Во все времена наблюдалось социальное неравенство, расслоение общества на страты. Люди разделялись на богатых и бедных, образованных и не образованных, тех, у кого власть в руках, и кто подчиняется ей, даже по тому, как проводят своё время или, наоборот, по их характеру труда.

Если рассматривать социальное неравенство, то это специфическая форма социальной дифференциации, при которой касты, слои, социальные группы, классы, а также отдельные индивиды находятся на разных ступенях вертикальной социальной иерархии, обладают неравными жизненными шансами и возможностями удовлетворения потребностей.

В целом под неравенством понимается неодинаковый доступ больших социальных групп людей к экономическим ресурсам, социальным благам и политической — власти. Неравенство существует во всех обществах.

Социальное неравенство является актуальным и развивающимся направлением исследований и изучений. Для анализа используют стандартные методы измерения. К ним относят неравномерность налоговых доходов, уровень душевых инвестиций и другие показатели. Самый распространённый способ измерения по двум показателями — богатство (запас, который имеется) и доход (поток денежных средств в единицу времени). Но, во время исследований появляются вопросы, которые остаются не решёнными и для этого приходится разрабатывать альтернативные методы.

Существуют различные критерии определения социального неравенства. Если опираться на учёных, то Макс Вебер выделял три критерия неравенства: власть, престиж, богатство. Б. Барбер выделял такие важные критерии как уровень образования, степень религиозной частоты и ранжирование по родственным и этническим группам. Благодаря критериям данных учёных можно было определить неравенства в доходах, по ко-

личеству подчинённых, а также разницу в почёте и уважении. При этом человек может иметь высокий показатель в одном критерии и низкий в другом.

На каждый критерий оказывает влияние ряд факторов. Например, на карьеру оказывает влияние и уровень состояния индивида, и образование, и семья (то, чем занимаются родители, какие нормы приняты в семье), личные способности индивида и др.

Для анализа используют две фигуры неравенства — пирамиду и ромб. Расположение слоёв населения (от бедных к богатым) формируют «лестницу» вследствие чего и образуется данные фигуры. Если более подробно рассмотреть, то в пирамидальной структуре (расположение — конусом вверх) находится огромное количество бедного населения (в нижней части), численность среднего класса мало, а олигархи составляют незначительную часть (верхняя часть). За последнее столетие западное общество перешло от пирамидальной к ромбовидной структуре. В данном случае большинство составляет средний класс, а богатые и бедные люди в сравнение имеют меньшее количество (верхнее и нижнее положение фигуры).

Согласно исследованию высшей школы экономики был проведён анализ субъективного восприятия населения изменений в уровне, а также в качестве жизни. Форма проведения — опрос населения. Данные исследования дополняют представление после изучения данных Росстата.

Согласно статистическим данным было зафиксировано падение доходов и товарооборота, что разнится с отсутствием весомого ухудшения субъективной оценки материального положения населения нашей страны. Данный анализ говорит о том, что граждане постепенно привыкали к снижению потребления.

За год около 40% населения имели трудности с приобретением таких категорий товаров, как: питание и

одежда. Что касается самого удовлетворения, то 22% были не удовлетворены материальным положением, в котором находились. Наблюдаемая разница говорит о том, что не каждый житель, который испытывает затруднения с приобретением питания и одежды считает своё положение проблемным.

В категории бедных больше всего относятся лица: пенсионеры, лица без высшего образования, проживающие в сёлах и деревнях.

Стоит отметить, что разные группы, слои населения по-разному относятся и имеют влияние экономической ситуации. Снижение уровня субъективной бедности наблюдается у тех, кто имеет высокий показатель человеческого капитала, и обратная ситуация наблюдается у категории людей, к которым относятся многодетные семьи, одинокие люди и пенсионеры. При этом можно утверждать, что если произойдёт снижение уровня субъективной бедности в слоях, где наблюдается высокий человеческий потенциал, то это может свидетельствовать о том, что начинается подъём экономики, её рост.

Если судить о том, как положение менялось — ухудшалось или улучшалось, то можно сказать, что по сравнению с 2015 годом 40–45% высказали о том, что положение их ухудшилось. Экономический спад в первую очередь сказывается на менее обеспеченные слои, которые максимально подвержены риску.

Рост платы за ЖКУ и стоимость лекарств привело к тому, что в среднем 25% не могут произвести оплату и купить медикаменты.

Стоит отметить, что инфляция уменьшилась, и если согласно по данным Росстата инфляция в 2016 году составила 5,4%, то в 2017 году показатель уменьшился и составил 5,2%. Несмотря на данные показатели, жители страны обеспокоены возможным ростом цен на товары и услуги. И анализируя восприятие «трудных времён», наблюдается с конца лета увеличение доли жителей, считающих, что «трудные времена» остались позади, сократилось с 50 до 45%.

Литература:

1. А. И. Кравченко, В. Ц. Анурин. «Социология: Учебник для вузов: Питер; СПб.: 2004
2. Социология: Учебник/Под ред. проф. Ю. Г. Волкова. — Изд. 2-е, испр. и доп. — М.: Гардарики, 2003. — 512 с.:
3. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>
4. Мониторинг НИУ ВШЭ <https://isp.hse.ru/data/2017/01/11/115545507/09>

Исследуя такую категорию как неравенство населения по уровню доходов можно сказать, что наибольшее количество людей располагается по центру, и формируют категорию «среднего класса», а наименьшее значение наверху и внизу, относительно среднему классу и формируют фигуру «ромб». Это соответствует современному состоянию.

В ходе исследования было отмечено, что около 40% семей, которые отметили за 2016 год ухудшение своего материального положения и считают, что сами справятся со сложившимися трудностями, они не смогут без поддержки государства.

Можно подвести итог, что по данной категории социальное неравенство сильное, но не критическое. В связи с экономическими процессами в условиях кризиса, безусловно наблюдалось увеличение напряжённости в категории, наиболее подверженным к рискам (богатые и бедные). Но несмотря на всё, ситуация стабильная и большинство населения имеет средний класс.

Бороться с неравенством необходимо, если наблюдается резкий рост «богатых» или «бедных». В таком случаи возможны следующие мероприятия:

1. Увеличения дохода на прибыль для населения, относящихся к категории «богатых»;
2. Поддержка незащищённых слоёв населения (пенсионеры, многодетные семьи, лица с ограниченными возможностями и др.) государством. Увеличение пособий, пенсий за счёт увеличения налога на прибыль у «богатого» слоя населения.

Подводя итог можно сказать, что неравенство населения по различным показателям, будто то это доходы, или образование всегда было, есть и будет. Часто данное расслоение бывает из-за индивидуальности каждого человека, но не стоит забывать и другие факторы. В России социальное неравенство имеет допустимое значение. Необходимо постоянно анализировать, изучать, и конечно, контролировать уровень и принимать меры со стороны государства по снижению резкого увеличения «богатого» или «бедного» слоёв общества.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Роль иностранных инвестиций в модернизации экономики

Рахматов Камолиддин Уралович, преподаватель;
Турдикулова Гулмира Обидкул кизи, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В данной статье проанализированы роль и значение иностранных инвестиций в развитии национальной экономики, факторы оптимального использования инвестиционных ресурсов, пути решения проблем по привлечению иностранного капитала и реализации инвестиционных проектов. Также изучены факторы и рычаги государственной политики, направленной на модернизацию и диверсификацию экономики.

Ключевые слова: вывоз капитала, инвестиция, иностранный капитал, интернационализация производства, проект, модернизация, либерализация, диверсификация, возобновление.

The role of foreign investment in the modernization of the economy

Rakhmatov Kamoliddin Uralovich, teacher;
Turdikulova Gulmira Obidkul kizi, student
Gulistan State University (Uzbekistan)

This article analyzes the role and importance of foreign investment in the development of the national economy, factors influencing the optimal use of investment resources, the problems of attracting foreign capital and implementation of investment projects. Also explored are the factors and levers public policy aimed at the modernization and diversification of the economy.

Key words: capital export, investment, foreign capital, internationalization of production, design, modernization, liberalization, diversification and renewal.

Иностранные инвестиции за последние десятилетия являются одними из наиболее важных компонентов международной экономики. Привлечение иностранного капитала в экономику сегодня занимает значительное место среди важных факторов развития рыночных отношений. Рост вывоза капитала из развитых стран в другие отражает углубление международного разделения труда и интернационализацию производства. В системе воспроизводства инвестициям принадлежит важнейшая роль в деле возобновления и увеличения производственных ресурсов, а следовательно, и обеспечении определенных темпов экономического роста. Для иностранного капитала каждая страна обеспечивает инвестиционный климат для привлечения и реализации инвестиций. В связи с этим создается определенная инвестиционная политика государства, т. е. комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью оживления инвестиционной деятельности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем.

В целях повышения привлекательности страны для инвесторов, намеренных осуществить в Узбекистане крупные инвестиционные проекты, нам предстоит сделать многое для совершенствования налоговой системы. Необходимо **уменьшить и оптимизировать налоговое бремя** для всех категорий бизнеса, на этой основе **расширить производство и налогооблагаемую базу**. [1, с. 11].

На сегодняшний день в Республике Узбекистан проводится политика, направленная на модернизацию и диверсификацию экономики. Иностранные инвестиции служат фактором модернизации, стимулируют экономический рост и помогают сглаживать объективно существующие экономические и социальные проблемы. Процесс модернизации и привлечения иностранных инвестиций тесно взаимосвязаны. В своем докладе первый Президент Республики Узбекистан И. Каримов подчеркнул роль модернизации в национальной экономике, отметив при этом: «Мы все должны хорошо освоить одну истину — без инвестиций нет модернизации, нет обновления». [2, с. 2].

С целью увеличения объемов привлеченных иностранных инвестиций инвестиционная политика Узбекистана совершенствуется с каждым годом и создается благоприятный инвестиционный климат, что особенно важно для реализации стратегии экономического и социального развития.

Привлечение иностранных инвестиций может способствовать увеличению выпуска определенных видов продукции (и особенно товаров народного потребления), расширению экспорта с помощью иностранных партнеров и др. Все это имеет немаловажное значение, и если с помощью иностранных инвестиций удастся продвинуться в решении этих задач, это будет весомым вкладом в создании современной экономики. Сотрудничество с зарубежными партнерами может дать положительный эффект с точки зрения освоения зарубежного опыта управления, маркетинга, подготовки кадров и др.

Деятельность уже функционирующих совместных предприятий оправдывает надежды, возлагающиеся на них с точки зрения эффективности. Иностранный капитал может не только дать дополнительные материальные и денежные средства, но и стать серьезным катализатором развития рыночных отношений в стране.

Инвестиционная политика как деятельность, отражающая создание системы предпосылок, возможностей и условий для инвестиционной активности, в равной степени касается не только органов государственной власти и государственного управления всех уровней, но и предпринимателей. Являясь важнейшим рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования и экономику в целом, инвестиционная политика государства призвана способствовать активизации инвестиционной деятельности в стране, направленной на рост экономики, увеличение темпов и объемов производства, повышение эффективности общественного производства и изменение его структуры, ускорение научно-технического прогресса, реализацию задач социального развития.

Всем ясно, что в рыночных условиях и поставщик продукции, и потребитель должны своевременно и в полном объеме выполнять свои договорные обязательства, чтобы не допускать подобных ситуаций. Серьезной проблемой остается устаревшая система управления в экономике, неактивное внедрение инновационных

идей. Также препятствием на пути экономического развития является отставание в технологическом плане и в использовании альтернативных источников энергии. Более того, развитие экономики тормозят допущенные серьезные просчеты в определении и реализации перспективных крупных проектов, нерациональное направление иностранных кредитов. [1, с. 13].

На основе оценки сложившегося уровня стимулирования иностранных инвестиций и целей государственной инвестиционной политики определим важнейшие задачи дальнейшего стимулирования привлечения зарубежного капитала:

- разработать режим наибольшего благоприятствования для иностранных инвестиций в сочетании с механизмами сдерживания и противовесов;
- создать равные стартовые условия для функционирования национального и иностранного зарубежного капитала;
- совершенствовать механизм правового обеспечения притока иностранных и отечественных инвестиций с учетом достижения их равных условий;
- обеспечить соответствующие государственные гарантии и стимулы для привлечения иностранных инвестиций в приоритетные отрасли и территории республики;
- развивать институциональную структуру, позволяющую осуществлять страхование иностранного капитала;
- усовершенствовать организационно — экономический механизм стимулирования привлечения иностранных инвестиций;
- улучшить инвестиционный климат республики для привлечения зарубежного капитала. [3, с. 121].

Стратегия стимулирования привлечения иностранных инвестиций должна обеспечить успешное решение поставленных задач. В частности, важное значение имеет совершенствование финансово-кредитных, налоговых рычагов и стимулов, а также нефинансовых методов. К последним можно отнести рыночную инфраструктуру, обеспечивающую нормальное функционирование иностранного капитала; обеспечение необходимыми факторами производства информацией; банковским обслуживанием, различного рода коммуникациями, службами управления, транспорта и т. д.

Литература:

1. Послание Президента Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева Олий Мажлису. <http://www.press-service.uz/ru/lists/view/1371>
2. Каримов, И. А. Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса. // Народное слово № 11, 16.01.2016.
3. Алимардонов, Э. Роль и значение иностранных инвестиций в развитии экономики Республики Узбекистан // Значение сферы услуг в повышении финансового потенциала регионов.: сборник материалов респуб. научно-практич. конференции. — Т.: «Iqtisod-Moliya», 2017. — стр 456.

Перспективы развития налогообложения коммерческих организаций в контексте основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов

Ткач Елена Вячеславовна, старший преподаватель
Российский новый университет (г. Москва)

В статье рассматриваются перспективы развития налогообложения коммерческих организаций в контексте Основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. Отмечается, что основные направления предполагают, что основополагающим принципом любых возможных реформ и мер по настройке налоговой системы будет принцип фискальной нейтральности — то есть неповышение налоговой нагрузки для добросовестных налогоплательщиков. Делается вывод, что устанавливаемые принципы формирования соответствующих направлений государственной политики, а также подходы к налогообложению организаций, безусловно, существенно повлияют на деловой климат в нашей стране, а работа по совершенствованию доктринальных подходов к формированию государственной политики в части налогообложения коммерческих организаций должна быть продолжена.

Ключевые слова: налоговая политика, фискальная политика, налогообложение организаций, налоговые расходы, налоговые льготы, налоговое бремя, фискальная консолидация.

Российская налоговая система, как известно, развивается в русле тех доктринальных направлений, которые закрепляются ежегодно в документах, ранее именованных «Основными направлениями налоговой политики». Эти документы принимаются Министерством финансов РФ по результатам широкого межведомственного диалога, с привлечением Федеральной налоговой службы РФ. Публикация проекта документа, которая происходит ежегодно в 3–4 кварталах, вызывает широкий общественный и исследовательский резонанс; на основе системного анализа положений документа делаются попытки уточнить перспективы налогообложения по направлениям и секторам, в частности, развития налогообложения коммерческих организаций.

Конец 2017 года был ознаменован публикацией Проекта Основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов (далее также «Основные направления...» [1]) (как показывает опыт, данный документ будет утвержден без существенных изменений). Кардинальным отличием документа от его предшественников стала попытка объединить все направления фискальной политики нашего государства в единый документ. Однако, данный аспект вовсе не исчерпывает новации, предлагаемые «Основными направлениями...», которые, помимо прочего, затрагивают фундаментальные основы фискального управления на государственном уровне.

Как отмечается в документе, «формирование федерального бюджета на 2017–2019 гг. осуществлялось на основе программы фискальной консолидации, предусматривающей постепенное сокращение нефтегазового дефицита (на 2,8пп до 6,6% ВВП в 2019 году). При этом, в соответствии с лучшей мировой практикой, причем меры по мобилизации доходов не предусматри-

вают роста налоговой нагрузки, а сосредоточены на повышении собираемости и отдачи от государственных активов. Такая структура программы консолидации минимизирует возможные отрицательные последствия в краткосрочной перспективе и способствует ускорению потенциальных темпов роста на среднесрочном горизонте» [1].

При этом, в качестве одного из принципов фискальной консолидации, который обеспечил успешное преодоление кризисных явлений в финансовой системе отдельных государств выступило положение о том, что оптимизация расходов всегда менее болезненна и наносит меньший ущерб социально-экономической системе страны, нежели чем повышение налоговой нагрузки. Как отмечается, «увеличение налоговой нагрузки обычно более значительно искажает функционирование отдельных отраслей и рынков. Кроме того, повышенная нагрузка имеет тенденцию сдерживать рост наиболее эффективных секторов, перераспределяя средства в пользу текущего потребления и субсидий менее самостоятельным производствам. Предпочтения правительства в пользу повышения налогов повышают неопределенность относительно будущей конфигурации налоговой системы, приводят к росту реальных процентных ставок и сжатию инвестиционной активности» [1].

Помимо сокращения бюджетных расходов, обеспечить фискальную консолидацию применительно к налогообложению коммерческого сектора экономики также призвана оптимизация налогового администрирования. Работа по совершенствованию налогового администрирования ведется также и в отношении администрирования налогов и сборов с физических лиц, однако именно в сфере администрирования налогов и сборов с коммерческих организаций, оптимизация позволит обеспечить приток дополнительных средств в бюджет.

В данной части уже сделано множество перспективных шагов, включая введение института контролируемых иностранных компаний, внедрение автоматизированного комплекса «НДС-2», развертывание системы ЕГАИС, обустройство и функционирование не имевших прежде аналогов центров обработки данных. Следует отметить, что на текущий период намечена полная синхронизация процедур и процессов налогового администрирования, осуществляемого Федеральной налоговой службой РФ (ФНС РФ) и Федеральной таможенной службой РФ (ФТС РФ) [5]. Речь идет о сфере, где пересечение контрольных функций двух ведомств, несовершенство законодательство и другие негативные процессы приводили к недополучению колоссальных сумм налогов и сборов, связанных с перемещением товаров через таможенную границу РФ [6].

Параллельно осуществляется, и подлежит совершенствованию, работа по снижению уровня коррумпированности среди налоговых служащих.

Что же касается собственно налогообложения коммерческих организаций, то «Основные направления» предполагают, что основополагающим принципом любых возможных реформ и мер по настройке налоговой системы будет принцип фискальной нейтральности — то есть неповышение налоговой нагрузки для добросовестных налогоплательщиков.

Принципиально важными в контексте налогообложения коммерческих организаций представляются положения документа, связанные с пересмотром системы налоговых льгот. «Основные направления...» содержат достаточно объемное приложение, в котором детально проанализированы налоговые расходы бюджета РФ, их влияние как на развитие экономики, так и на бюджетную устойчивость, и сделаны многочисленные рекомендации по поводу политики государства по установлению налоговых льгот и преференций (налоговых расходов бюджета), реализация которых, безусловно, приведет к значительной трансформации фискальных условий ведения бизнеса в России.

При этом, как отмечается в «Основных направлениях...», для бизнес-сообщества «помимо налоговых условий, также важна и предсказуемость таких элементов фискальной системы как неналоговые платежи и налоговые льготы» [1].

В этой связи, в части неналоговых платежей совместно с деловым сообществом будет завершена работа по систематизации и законодательному закреплению единых правил их установления и взимания — своего рода кодекс неналоговых платежей (разработан проект федерального закона «О регулировании отдельных обязательных платежей юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [2]). Это должно, с одной стороны, сделать условия ведения бизнеса более прозрачными и предсказуемым, а с другой — повысить эффективность администрирования таких платежей. По результатам создания нормативной базы, регулирующей такие платежи, планируется, по возможности, сократить количество неналоговых платежей и упростить процедуры их администрирования.

В «Основных направлениях» также отмечается, что оптимизация налоговых льгот также представляет особую важность, учитывая тот факт, что в отличие от прямых бюджетных расходов контроль, учет и оценка эффективности налоговых льгот и преференций (или налоговых расходов) пока не формализованы, что создает предпосылки для уменьшения прозрачности бюджетной и налоговой политики, и снижения эффективности государственной экономической политики в целом. В этом году уже проделана работа по инвентаризации и систематизации в едином документе всех льгот и освобождений, выделение в их структуре налоговых и неналоговых расходов, оценке их объема за исторический и прогнозный периоды и разнесению таких налоговых расходов по отдельным госпрограммам. Следующая задача — внедрение концепции налоговых и неналоговых расходов в бюджетный процесс, закрепление соответствующих норм в законодательстве и создание прозрачного механизма анализа объемов налоговых и неналоговых расходов и оценки их эффективности на всех уровнях бюджетов бюджетной системы [1].

Обсуждая предлагаемые новации в части пересмотра системы налоговых льгот для организаций, представляется целесообразным присоединиться к мнению ряда исследователей о том, что декларируемые в предыдущих «Основных направлениях налоговой политики» мероприятия по «упорядочению налоговых льгот» неизменно вели к скрытому росту налогового бремени, поскольку настоящие «уклонисты» от налогов и сборов под такие сокращения не попадали [4].

В самом документе отмечается, что в 2016 году внесены изменения в Налоговый кодекс, устанавливающие ограничения переноса убытков по налогу на прибыль организаций, полученных налогоплательщиками в предыдущих налоговых периодах, в размере не более 50% налоговой базы текущего налогового (отчетного) периода, в том числе для налогоплательщиков консолидированной группы налогоплательщиков. Кроме того, введен мораторий на увеличение количества действующих консолидированных групп налогоплательщиков, что обеспечивает большую стабильность доходной базы субъектов Российской Федерации.

Отменена льгота по налогу на имущество организаций в части движимого имущества, установленная на федеральном уровне. Ее применение с 1 января 2018 года на территории субъекта Российской Федерации возможно только по решению этого субъекта Российской Федерации (так называемое «правило 2 ключей»). Этот же подход применен в отношении налоговой льготы по налогу на имущество организаций в части имущества, используемого при осуществлении деятельности по разработке морских месторождений углеводородного сырья в Каспийском море.

Что же из конкретных мер по упорядочению льгот по налогам и сборам, взимаемым с коммерческих организаций предлагается в новых «Основных направлениях...»? В частности, предлагается распределить действующие федеральные налоговые льготы по региональным и местным налогам на три категории в за-

висимости от срока их передачи на региональный уровень: льготы, отменяемые на федеральном уровне с 1 января 2018 года, с 1 января 2020 года и с 1 января 2022 года. Кроме того, предлагается установить мораторий на новые льготы по налогам, зачисляемым в региональные и местные бюджеты, а также разработать общую методологию оценки эффективности льгот с использованием в рамках бюджетного процесса подхода к льготам как к «налоговым (неналоговым) расходам» [1].

Важно отметить, что оценка параметра налоговой нагрузки на бизнес в результате реализации приведенных мероприятий в «Основных направлениях» не приводится, что выглядит особо странным на фоне масштабного исследования других вопросов, связанных с функционированием существующей системы налоговых расходов бюджета. Необходимость пересмотра данной системы представляется нам безусловной, о ней говорилось многими специалистами [3]. Однако, хотелось бы верить, что установление мораториев на налоговые льготы, их масштабная отмена, не приведут к скрытому повышению налоговой нагрузки на бизнес. Как известно, отсутствие единой методологии определения налоговой нагрузки (налогового бремени), дает возможности манипулировать данным показателем в любых целях; не хотелось бы, чтобы ужесточение налоговой среды функционирования бизнеса было оправдано ложными утверждениями о сохранении налогового бремени на прежнем уровне.

Среди мероприятий, предусмотренных в «Основных направлениях», которые следует оценить положительно в контексте создания фискальных условий для развития российского бизнеса, особо отметим предложения по налоговому стимулированию инвестиционной активности бизнеса.

Как отмечается в документе, сейчас в российской экономике наблюдается скромное начало восстанови-

тельной фазы инвестиционного цикла, что делает особенно актуальными меры и стимулы, направленные на ускорение инвестиционных программ (отложенных в период кризиса). В этой связи предлагается предоставить налогоплательщикам инвестиционный налоговый вычет — то есть право уменьшать исчисленную сумму налога на прибыль на сумму расходов, связанных с приобретением (созданием) или модернизацией (реконструкцией) объектов основных средств. Такой налоговый вычет будет предоставляться по решению субъекта Российской Федерации по принципу «двух ключей» [1].

Хотелось бы, опять же, верить, что соответствующие мероприятия удастся реализовать, и поддержку получают именно те бизнес-субъекты, которые в ней нуждаются.

Таким образом, «Основные направления» предусматривают ряд кардинальных перемен, прежде всего, в философии бюджетной и налоговой политики. Устанавливаемые принципы формирования соответствующих направлений государственной политики, а также подходы к налогообложению организаций, безусловно, существенно повлияют на деловой климат в нашей стране. Положительно оценивая ряд рекомендаций, изложенных в документе, представляется целесообразным высказать умеренную настороженность по поводу влияния практической их реализации на налоговый климат в нашей стране и ведение бизнеса в целом. Так, имеются сомнения в том, что кардинальный пересмотр системы налоговых льгот не будет сопровождаться ростом налоговой нагрузки на бизнес, а бенефициарами соответствующих мероприятий выступают предприятия, которым действительно отведена роль драйверов российской экономики. В связи с этим, как думается, работа по совершенствованию доктринальных подходов к формированию государственной политики в части налогообложения коммерческих организаций должна быть продолжена.

Литература:

1. Основные направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов: Проект//Сайт Минфина РФ. — Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695, дата обращения 20.12.2017.
2. Проект Федерального закона «О регулировании обязательных платежей юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (подготовлен Минфином России) [Электронный документ]. — Доступ из СПС «Консультант Плюс».
3. Голицынская, Ю. Д. Налоговые льготы как средство достижения целей налоговой политики: проблема понимания с точки зрения концепции налоговых расходов//Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 2–1 (29). — с. 44–49.
4. Круговцова, Е. В. Влияние уровня налогового бремени на экономическую привлекательность страны//Вопросы экономики и управления. — 2017. — № 4 (11). — С. 1–3.
5. Кузьменко, А. С. Пути совершенствования налогового администрирования: опыт российских налоговых органов и стран-членов ОЭСР//Вестник научных конференций. — 2017. — № 2–4 (18). — с. 66–70.
6. Мантусов, В. Б. Таможенное администрирование в интеграционных объединениях на современном этапе развития мирохозяйственных связей//Вестник Российской таможенной академии. — 2017. — № 2 (39). — с. 22–29.

Оценка и сравнение доходности паевых инвестиционных фондов и биржевых инвестиционных фондов на российском рынке

Цветков Сергей Владимирович, магистрант

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Перед каждым человеком рано или поздно встаёт вопрос: куда вложить деньги, чтобы сохранить, не потерять и заработать. У человека, который имеет даже маленькую сумму денежных средств, возникает страх её потери. Поэтому он старается изучать различные возможности выгодного инвестирования. И каждый определяет для себя наиболее выгодные пути для инвестирования. В данной статье рассматриваются и сравниваются между собой два варианта инвестирования: вложения в паевые инвестиционные фонды (ПИФ) и биржевые инвестиционные фонды (англ. Exchange Traded Fund, ETF) [1].

ПИФ — это форма коллективных инвестиций, при которых инвесторы являются собственниками долей в имуществе фонда. Управление осуществляется управляющей компанией (профессиональным участником рынка ценных бумаг).

ПИФы подразделяются на 3 типа по условиям выкупа паев. Открытые, интервальные и закрытые. Среди физических лиц наиболее популярным является открытый ПИФ, потому что данный вид позволяет забрать вложенные инвестором деньги в любое время. В интервальном — покупка и продажа паев осуществляются в оговоренные сроки. Выход из закрытого ПИФа возможен только при его закрытии.

ETF — инвестиционные фонды, в которые входит портфель биржевых активов. Например, разного рода акции, облигации, валютные пары. Инвестор, который проводит операции с данным фондом, торгует совокупностью различных торговых инструментов. В России ETF распространены не так широко, как ПИФы.

Сходствами ПИФ и ETF являются их принадлежность к коллективным инвестициям (т. е. вкладывая деньги в один актив, можно инвестировать деньги сразу в несколько ценных бумаг и активов). Оба вида инвестиций контролируются законодательством. Причём ETF помимо российского, контролируется ещё и международным правом. Инвестору достаточно иметь небольшой капитал для вложения средств в данные фонды. И, конечно, оба вида вложений обеспечивают высокий уровень диверсификации вложений: по географическому положению, по отраслям и по видам финансовых инструментов. Благодаря этому происходит максимально возможное снижение рисков при хорошем уровне доходности.

Основными отличиями ETF и ПИФов являются степень привязки инструмента к базовому индексу, ликвидность, размер комиссий, изменение стоимости пая, дивиденды, возможности маржинальной торговли, обмен паев одного фонда на паи другого. То есть степень привязки ETF к индексу значительно выше, чем у ПИФа. ETF гораздо ликвиднее, чем ПИФ, так как его можно свободно приобрести или продать на бирже. Сделки с

ПИФа осуществляются исключительно через управляющую компанию. Размер комиссии по ETF в России составляют примерно 1%, за рубежом — 0,1%. Размер комиссии у ПИФа составляет в среднем 4%. Цена ETF определяется исходя из стоимости соответствующего индекса в текущий момент времени. Стоимость ПИФа определяется один раз в день. Действующие в России ПИФы не выплачивают дивиденды своим пайщикам. Некоторые ETF гарантируют выплату дивидендов даже в период падения стоимости индекса. Операции с ETF можно совершать с применением кредитного плеча. Один ПИФ можно обменять на другой в рамках управляющей компании. ETF можно продать и купить другой или добавить к уже купленному приобрести ещё один. После представления краткой информации о ПИФах и ETF необходимо рассмотреть и сравнить доходность наиболее популярных российских ПИФов и ETF, а также определить в какой пропорции необходимо распределить денежные средства при вложении в данные инструменты.

Самая большая доля рынка открытых и интервальных ПИФов принадлежит АО «Сбербанк Управление Активами». Сегодня компания лидирует на рынке услуг по доверительному управлению и играет ведущую роль в развитии области ПИФов. Компания имеет высокий рейтинг надёжности четыре раза признавалась лучшей управляющей компанией года в России. Согласно Extel Survey аналитическая команда компании была признавалась лучшей в России на протяжении нескольких лет (2014–2017 гг.). В силу высокого уровня признания и стабильности инвесторы доверяют компании и вкладывают в её инвестиционные продукты свои сбережения. Необходимо отметить, что более трети от всех привлечённых средств в открытые паевые фонды в 2017 году было вложено в ПИФы АО «Сбербанк Управление Активами». На конец 2017 года стоимость чистых активов открытых паевых фондов данного АО увеличилась в 2 раза, достигнув отметки в 56,9 млрд руб. (28,8 млрд руб. на конец 2016 года). Доля компании на рынке по СЧА (стоимости чистых активов) выросла более, чем на 4% (до 25,62%). В прошлом году на рынок ОПИФ было привлечено 73,7 млрд рублей, из них более одной третьей части (почти 25 млрд рублей) было привлечено фондами рассматриваемой компании. Вложения розничных клиентов за год увеличились более чем в 4 раза (почти до 90 млрд рублей). В целом ПИФы компании демонстрировали положительную динамику. В числе лидеров оказался ПИФ «Сбербанк — Глобальный Интернет» (40,93%), состоящий из акций высокотехнологичных компаний. «Сбербанк — Фонд перспективных облигаций» оказался лидером по количеству привлечённых средств и стал самым крупным фондом на всём рынке ОПИФ. Необходимо отметить, что в 2016 году он показал высокую доходность

в размере 16,52%, в 2017 году его доходность составила 11,86% [2]. Доходность некоторых ПИФов «Сбербанк

Управление Активами» за 2017 год представлена в таблице 1.

Таблица 1

Доходность основных ПИФов АО «Сбербанк Управление Активами» за 2017 год

Название ПИФа	Доходность за 2017 год, %
Фонд облигаций Илья Муромец	11,6
Фонд перспективных облигаций	11,9
Фонд акций Добрыня Никитич	-3,5
Фонд акций компаний малой капитализации	10,7
Фонд Телекоммуникации и технологии	15,8
Фонд Глобальный интернет	40,9
Фонд Финансовый сектор	14,5
Фонд Глобальное машиностроение	10,9
Фонд Америка	11,4
Фонд Европа	14,7
Фонд Развивающиеся рынки	20,3
Фонд Биотехнологии	11,7

Из приведённой таблицы видно, что доходность многих акций оказалась в диапазоне 10% до 15%, что свидетельствует о достаточно уверенной доходности большей части ПИФов. Однако доходность некоторых ПИФов, которые не вошли в данную таблицу ниже. Например, Фонд активного управления (3,2%), Фонд электроэнергетики (-3,5%), Фонд Природные ресурсы (0,6%), Фонд Потребительский сектор (-0,8%), Фонд Сбалансированный (3,4%), Фонд Золото (3,1%), что свидетельствует о том, что средства, вложенные в «неправильно» выбранный фонд, могут иметь низкую или отрицательную доходность. Поэтому для принятия более точного решения об инвестировании необходимо посмотреть рынок ETF, которые представлены фирмой FinEx.

FinEx — международная инвестиционная группа, которая выводит на российский рынок современные инвестиционные инструменты и решения для максимизации прибыли партнёров и клиентов. Компания предлагает линейку из 12 биржевых инвестиционных фондов (ETF). На данный момент FinEx является единственной компанией в России, которая предоставляет возможность вложения средств в ETF [3]. Например, существуют ETF на золото, фондовые индексы разных стран (Австралия, США, Германия, Китай, Россия), еврооблигации и т. д.

Инструменты, которыми располагают две компании различаются, так как состоят из разных ценных бумаг. Поэтому в данном случае сравнивается именно доходность от вложения средств в инструменты.

На конец 2017 года лидером по доходности среди всех ОПИФов и торгуемых на Московской бирже фондов стал ETF китайских акций (FXCN). Его доходность в рублях составила 43,2%. В первую очередь это связано с постоянным развитием экономики Китая, ростом ВВП выше ожидаемого, оживлением мировой экономики и ростом торговли.

Чуть более низкую доходность по сравнению с ETF китайских акций показал ETF акций информационных технологий США (FXIT) — 38,8% в долларах США.

Наибольший вклад в рост стоимости внесли акции крупнейших компаний (Google, Apple, Microsoft). Поскольку компании из разных сфер увеличивают свои затраты на технологическое переоборудование своих компаний, то доходы технологических гигантов также могут расти. Необходимо отметить, что финансовое состояние компаний сектора также не вызывает вопросов благодаря низкому уровню долга и большим запасам.

Третью по величине доходность показал фонд акций японского рынка (FXJP) 22,2%. Экономическая политика японского правительства продолжает приносить плоды. Увеличение экономического роста, стабильный рост зарплат и инфляции, уверенный выход экономики из кризиса. Был продемонстрирован уверенный рост в перспективных областях (сектор промышленности (5,7%) и сектор информационных технологий (4,8%)). Многие эксперты предполагают, что рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона продолжают расти [4].

Помимо технологического сектора, очень высокими темпами растут акции фонда широкого рынка США (FXUS) 20,3% в долларах США. Наибольший вклад в рост стоимости фонда внесли технологический, потребительский и финансовый сектор экономики. Для большей части инвесторов рынок акций США составляет основу инвестиционного портфеля, поэтому от стоимости их котировок зависит поведение инвесторов и их влияние на рынки остальных стран.

Следует отметить, что по итогам 2017 года все FinEx ETF показали положительную доходность. Самая низкая доходность была у фонда индекса Московской биржи (FXRL) 1,3% в долларах США. Это связано с тем, что почти на 50% индекс составляют ценные бумаги энергетических компаний. Нестабильная цена на нефть в течение года и замедление промышленности существенно замедлили рост индекса [5]. В таблице 2 представлены все индексы FinEx ETF и их доходность за 2017 год.

Необходимо отметить, что по итогам 2017 года ни один из фондов не имел отрицательную доходность.

Доходность индексов FinEx ETF за 2017 год

Название ETF	Доходность за 2017 год, %
ETF на российские акции	1,3
ETF на золото	8,5
ETF на еврооблигации российских эмитентов	7,6
ETF на акции США	20,5
ETF на акции Австралии	16,5
ETF на акции Китая	49,4
ETF на акции ИТ-сектора США	38,8
ETF на акции Японии	22,2
ETF на акции Великобритании	8,3
ETF на акции Германии	12,4
ETF на еврооблигации российских эмитентов с рублёвым хеджем	14,5
ETF на краткосрочные гособлигации США с рублёвым хеджем	7,7

Больше половины фондов показали доходность выше 10%. За исключением фонда ETF Московской биржи, остальные фонды показали доходность 7,6% и значительно выше. Что является отличным показателем.

Исходя из текущей доходности инструментов, размера комиссии, их ликвидности и прозрачности, деньги, выделенные на вложение в ПИФы и ETF, должны быть инвестированы в них в следующей пропорции: 75% средств — в ETF, 25% — в ПИФы. Поскольку инве-

стирование средств в ETF является более надёжным, с меньшими тратами на комиссии. Поскольку в данный момент средняя доходность по ETF превышает доходность по ПИФам; ETF являются в целом менее рискованным активом, то основная часть средств должна приходиться на неё. Вложенные в ПИФы 25% служат, в первую очередь, для диверсификации риска и получения высокой доходности за счёт возможности вложения в высокодоходный ПИФ.

Литература:

1. Сравниваем ETF и ПИФ: что лучше? // Капиталист. URL: <http://capitalgains.ru/investitsii/pif-i-etf/razlichia-etf-i-pif.html> (дата обращения: 12.02.2018).
2. Профили фондов // Сбербанк Управление Активами. URL: https://www.sberbank-am.ru/info_centr/ (дата обращения: 14.02.2018).
3. Биржевой фонд — Exchange Traded Fund, ETF // MindSpace. ru. URL: <http://mindspace.ru/abcinvest/birzhevoj-fond-exchange-traded-funds-etf/> (дата обращения: 14.02.2018).
4. Что мы предлагаем // FinEx. URL: <http://finex-etf.ru/about/chto-my-predlagaem/> (дата обращения: 16.02.2018).
5. Продукты ETF // FinEx. URL: <http://finex-etf.ru/products/> (дата обращения: 17.02.2018).

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Необходимость развития инновационного маркетинга в экономике Узбекистана

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, старший преподаватель;
Бозоров Мухаммад Облокул угли, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В основе инновационного развития экономики лежит процесс создания, подготовки, поиска и реализация нововведений, то есть, обеспечении превращения идеи в инновацию. Инновации — это принципиально новый продукт или технология, являющаяся конечным результатом целенаправленной инновационной деятельности, носящей рискованый характер. Инновационный процесс — это процесс последовательного превращения идеи в товар через этапы фундаментальных и прикладных исследований, опытно-конструкторских разработок, маркетинга и другой формы творческой деятельности. Ключевыми критериями классификации инноваций выступают потенциал и степень новизны, отражающие уровни технико-экономического прогресса общества и определяющие деловые циклы.

Выделяют следующие особенности инновационного маркетинга:

- конкурентоспособность будущего конечного продукта зависит от правильности выбора направления исследований в период проведения НИОКР по его разработке, так как между разработкой и применением научно-технической продукции существует значительный промежуток времени, где результат может проявиться в том или ином будущем периоде;
- поскольку продукт научно — технической деятельности является исходным звеном конечного продукта, то маркетинг первого не может быть эффективным без изучения рынка второго;
- маркетинговые усилия должны быть направлены на изучение потребительной стоимости интеллектуального продукта, так как он экономит живой и ове щественный труд в сфере материального производства;
- интеллектуальный продукт подвержен более бы строму моральному старению. Это определяет необходимость приложения усилий по защите и сохранению прав интеллектуальной собственности, по обеспечению его патентной части, которая предпринимается в процессе маркетинга научно-технической продукции;
- созданный интеллектуальный продукт в зависимости от характера и направленности может продаваться на

различных рынках разным потребителям, где поиск тиражирования является одной из задач маркетинга.

Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становится основными факторами роста объема производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Это предопределяет конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынке.

На основе объединения ключевых положений теории инновации и теории конкуренции предложено определение инновационной конкурентоспособности, под которым понимается создание конкурентных преимуществ от внедрения инноваций в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, то есть, способность хозяйствующих субъектов, основанная на активной инновационной деятельности, конкурировать со своими соперниками.

Непременным условием реализации маркетинга инновационных продуктов является необходимость изменения системы ценообразования. Для решения этой задачи целесообразно использовать экономическую концепцию «pricedown — costdown», которая базируется на прогрессивном методе целевого стратегического управления затратами (таргет-костинг). Таргет-костинг особенно актуален при производстве инновационных продуктов, когда осуществляется выпуск принципиально новых по качеству и доступных по цене изделий. Если таргет-костинг будет сочетаться с элементами системы бизнес модели «сообщества», то предприятия, желающие продать свою продукцию, получают широкую возможность общаться с покупателями своей продукции в сети, учитывая требования к качеству продукции, ее цене, рекламируя товар с помощью потребителей.

Использование системы таргет-костинга приводит к снижению затрат времени и денежных средств, потому что в традиционных системах маркетинга себестоимость и цена продукции определяются только на последнем

этапе разработки новой продукции и если цена получается выше рыночной, то процесс проектирования приходится начинать сначала.

В настоящее время предприятия стоят перед необходимостью обновления технологической базы производства, улучшения качества выпускаемой продукции, расширения рынков сбыта, что предполагает проведение активной инновационной политики и введение маркетинга инноваций на предприятии.

Для Узбекистана достижение инновационного развития является важным фактором производства конкурентоспособной продукции, рациональное использование природных ресурсов, повышение эффективности отраслей экономики, а также повышение конкурентоспособности на мировом рынке.

В целях развития инновационной деятельности в нашей стране, на сегодняшний день ведется работа по разработке закона Республики Узбекистан «Об инновациях и инновационной деятельности» и концепции инновационного развития Республики Узбекистан до 2020 года.

В Узбекистане рынок инноваций находится на этапе становления и имеет ряд особенностей, обусловленных состоянием экономики. Рынок инноваций можно разбить на несколько крупных секторов: промышленные компании, венчурные технологические фонды, государственные фонды поддержки НИОКР и инноваций, иностранные компании, малые инновационные компании.

Крупные отечественные компании самостоятельно инвестируют средства в технологии, создают фонды, специализирующиеся на новых технологиях. К таким компаниям относится Национальная холдинговая компания «Узбекнефтегаз», Узфарманоат, Ассоциация «Узпахтасаноат», Национальная авиакомпания «Узбекистон хаво йуллари», Акционерная компания «Узавтосаноат», Государственная-акционерная железнодорожная компания «Узбекистан темир йуллари», ГАК «Узбекэнерго», ГАК «Узбекенгилсаноат».

Участниками рынка инноваций в Узбекистане являются также международные корпорации, занимающиеся скупкой технологий и бизнеса, переманивающие перспективных ученых и специалистов, открывающие собственные специализированные исследовательские центры. Еще одним потенциально перспективным участником инновационного сектора Узбекистана могут стать крупные иностранные технологические венчурные фонды. Это такие лидеры мирового венчурного бизнеса, как, Moorgate Capital Management, Intel Corporation, New Enterprise Associates и Caulfield Byers.

Таким образом, концепция маркетинга рассматривает инновационный потенциал в постоянном взаимодействии с внешней средой, которая оказывает влияние на его формирование, но и сама меняется под его воздействием. Системность предполагает, что инновационный потенциал экономики и ее отраслей является средой для развития потенциала предприятия.

Литература:

1. Носова, Н. С. Конкурентная стратегия, или Маркетинговые методы конкурентной борьбы. / Н. С. Носова. — 2-е изд. — М.: — торговая корпорация «Дашков и К», 2013.
2. Социально-экономическое развитие Республики Узбекистан в 2013 г. -Ташкент. Госкомстат. 2014.

Educational positive management: features and recommendations

Сарсенова Эльвира Арстамбековна, PhD
Международная школа «Мирас» (г. Астана, Казахстан)

Teachers know that education does not stand still, and welcome thoughtful and coherent change that in the best interests of students. Change will inevitably impact on teachers because the learning conditions of students are also working conditions of teachers. However change is not the same as improvement. Two fundamental tests which should always be considered before taking the decision to launch a change are:

- Does the evidence justify this change as likely to cause improvement?
- Is an appropriate implementation process in pace to manage this change?

These questions are often not properly answered at the school management level do to the different factors:

- Luck of time;
- Luck of proper professional development;
- Inability to make independent decisions;

- The authority of stakeholders;
- The need of immediate changes due to the critical situation;

New Zealand's education system is full of initiatives, but not effective change, therefore they created a change toolkit for schools and educational institutes that assist schools and branches in implementing effective change for improvement, following the identified best practices for educational change. It contains general principles for implementing successful education change in schools and a series of questions to answer before, during and after a change is trialed. There is a draft policy which branches can discuss with their boards. For more information, advice and guidance on working through a successful education change, hyperlinks will take you to sections associated with each question

Education-based marketing is the sharing of knowledge with the purpose of building trust. It is a strategy that es-

Educational change toolkit, author: PPTA, source: Positive change toolkit

<ul style="list-style-type: none"> • Ideas for change are informed by evidence; • Goals are manageable, credible and appropriate to the school; • People's sense of moral purpose is fully engaged; • School leaders understand change and guide the process; • Capacity is built through trust and collaboration; • Change is properly resourced; • Progress is reviewed and adjustments made; • Expectations around quick fixes are absent. 	<ul style="list-style-type: none"> • Jump in without investigation, reflection and planning; • Set goals that are unachievable given time, money and staffing constraints; • Make excuses like «the ministry says we have to do this»; • Assume people are lazy and afraid of change; • Ignore the importance of relationships; • Overload people with multiple initiatives; • Forget to assess how well the change is going and what problems are appearing; • Lose interest before the change is fully implemented.
---	---

establishes credibility and trust with your customers by using educational messages. Today's consumer lives in a highly digital and immediately gratifying consumer environment. They don't have to buy unless it is on their terms and their timetable. Furthermore, today's consumer won't do business with people they don't trust. In order for them to trust you they need to be assured they are dealing with the right company who has their best interests in mind. The «4R» marketing formula was developed as a classic complex for commodity market.

The Harvard University professor, Dr Nail Bordain compared that formula with the «pie recipe»: This is not a formula for specific numerical values or ratios, but a unique combination of ingredients from which to turn out a unique work of the cook. The elements of this formula are internal factors of the enterprise's activity in the market, providing it with success. The main elements of the marketing complex (marketing mix, or «marketing mixture») are the combination of goods, the price, the place of sale and promotion. While the rendering services, three more factors are significant: the organization itself with its internal system, not visible to the consumer, contact personnel (visible part of the organization) with which the client interacts, and the material environment, in which the service is performed. That three additions were created by P. Egliye, E. Lengard and theoretically approved by B. Bumz, M. Bitner, the authors of «7R» strategy. Today the specific of service as a good represents the next marketing service complex:

- Product — the good, the nature of service that satisfies the consumer needs;
- Price — the price system;
- Place — the sale place and the environment;
- Promotion — the promotion and sale promotion;
- Process — the process of making and organizing service;

Physical evidence — the environment of service organization, symbols and physical objects, that accompanying communication with potential client and service delivery itself;

- People (participants) — employees of the organization, as well as customers, involved in the provision of services; customers also affect the quality of services and

can be propagandists of the service organization or vice versa, do it «anti-advertising».

In this case we may review that marketing complex with the highlight of educational marketing.

- The education service can be defined as a commodity, since it satisfies the needs for knowledge, personal development, professional skills of the target consumer. This social effect is a «product offer» of an educational organization, on the market it corresponds to a certain effective demand.

However the comparison of the teacher and service is not correct. The education is additionally difficult to compare with the goods. T. Chernoyenko defined the education as educational product in his academic research. With respect to this name, one can speak of the quality of the results provision of educational services, their competitiveness in the market, commercial feasibility and efficiency of labor to produce such kind of products. For an educational institution such products are, first of all, knowledge and skills of trainees (students). T. Chernoyenko includes students' researches, essays, art works, technical arts, methodological projects, school events and after-school activities. In a narrow commercial sense, these species products correspond to real goods intended for goods exchange. Although as a result of the activities of the educational institution, they were not originally created for commercial implementation. List of educational products can be specific and based on different types of educational institutions. In preschool institutions such products can be, in addition to the named, crafts for children, scenarios for entertainment events, developed by teachers, design and technical solutions on special equipment of premises. The greatest variety educational products, however, (or products of educational activity) are present in educational institutions of vocational training:

technical inventions, computer programs, new materials or equipment — they appear as a result of creative learning material by students.

- The price system for educational service connects with the nature of rates.

Educational rates for educational services, as a rule, are established once in year. Specificity of the establishment

of educational tariffs is in their «time shifting». Change of prices for educational services of universities, schools, institutions of secondary vocational education is tied to the top school year. All documents of the financial reporting it is accepted indicate incomes and losses at the end of a calendar year. In the service sector, it is common to share firm tariffs and flexible tariffs. Flexible tariffs take into account the volume of work, its uniqueness, the importance of the client for the company and other conditions. In education, fixed tariffs are set for payment for period of study, for participation in various activities (for example, for participation in methodological seminar, for attending a student concert, etc.). Flexible tariffs can be applied, for example, in the provision of qualification or retraining: the amount of payment may vary from number of the group or from individual relations with the customer such services. Payment for education gradually becomes familiar in our country. This is due not only because of the time or psychological factors, but, first of all, with the availability of effective demand. The price of educational services is related to their quality, with financial the possibilities of an educational institution, as well as with the market situation education in a particular region or a municipality.

— The place of service and its environment is significant for both positive image of the organization, and for the very process of interaction staff, parents, teachers and students. Excess will justify that the comfortable situation determines a positive emotional background of activity and motivates to its continuation.

The specific of providing educational services in that their consumers need independent creative activity (except, perhaps, only pre-school education services). Personal interest of a student, a student raising qualification of a specialist in the educational process in his results is a necessary condition for the success of training. In trading activities with such a marketing mix element as a «place». The notion of merchandising is associated with encouraging the purchase of a certain goods with the help of special techniques (for example, psychologically competent layout of goods). Applied to educational methods that form the students» mood for active presentation of a school uniform, an exhibition or literary novelties of the library of the educational institution, various forms of public encouragement of successful students or students: from the «board» and honorable» status and stands with cups for sports achievements before the organization expositions of the museum of the educational institution.

— The school promotion

Many modern educational organizations take care of contact with their potential students and clients (parents) on the beginning stage of the entrance examinations. For this aims the school prints products, distributes booklets, promotes posters about the organization, commercials in mass media and social networks. The tradition of open door day and event exhibition takes place annually. More active form of school services promotion is personal or public meetings of leaders and teachers in institutions of lower levels of the educational ladder. School teachers attend kindergarten, teachers of colleges, technical schools, univer-

sities and organize meetings with parents or with school-children on a classroom clock. These actions are nothing more than a marketing communications system educational institution. Such a system includes four main directions.

In this case the educational advertisement could be:

- Posting the commercial on the public newspapers;
- Commercial on the banners;
- Commercial on the transport;
- Commercial on TV and radio;
- Publishing of special literature and books about educational institute.

The system of public relations:

- Publishing of press release;
- Making the presentations and press-conferences;
- Making of methodological and practical conferences;
- Making the consultation on commercial and non commercial base;

The direct marketing:

- The submission of invitations for the participants of the educational process;
- Making the Career days;

Sales promotion:

- Provision of price discounts for paid educational services (benefits for different categories of students);
- Exhibitions and sales of methodological materials of the organization products;
- Activities of students» special promotions («Refer a friend — get a discount»).

The list of marketing forms of communications is wide. Each of the forms above have their own regularities. With the growing competition in the education market, the need for more active marketing communications educational institutions. Therefore, this element of marketing-mix, undoubtedly, will be developed in more detail.

— The educational organization environment, where marketers means a set of specially designed objects, symbols, color solution, reflecting the organization»s philosophy, its principles — everything what gives a product or service a specific person, a «trademark» (if specific goods are sold) or «service mark» (if the firm renders services).

Communication with the client must remain in his memory, to be imprinted not only in the form of the labor results, but also be related to it consciousness with concrete images. After that the client (participant of the educational process) will identify with given images and this type of service. The main purpose of the symbolism of the educational institution in the same, as the brand packaging of goods, their labels, tags and, in general, the marking company goods. In commodity marketing, a sign, symbol, name or a combination thereof, intended to identify the goods of one seller (or group sellers) and their differences from competitors» products is a trademark, or trademark. It can have various forms: a verbal designation, 3D image (for example, a McDonald»s clown), expression, be in the form of a melody or even a smell. Sign service is applied to the service sector and has the same meaning as for commodity name of commodity. They are the central elements

of corporate creation identity. Recognition of the trademark or service mark allows the consumer to satisfy his need for security. This kind of recognition allows you to have additional profits — vintage capital. Owning a trademark is protected by copyright laws. In order to secure these rights, different countries use their own systems licensing. In international practice, the following symbols are accepted, protecting trade marks. There are four types of names that help mark the product or designate the service: individual name for a particular species product or service, the general name for the product group, individual names for different product groups, a combination of an individual name goods with the name of the company, in any case the main role is fulfilled brand name — to position the market values, culture, goals, principles of the organization. In the name are reflected not only distinctive features of the goods, but also the responsibility of the organization, its quality products or services. Educational institutions that have long existed on the market and have established traditions, as a rule, have their own symbolism. School flag, university logo, color printing solutions about the business school, the symbolic name of the kindergarten — these funds form the environment in which educational services are provided. Similar means set the style for the marketing communications of the organization and for the non-verbal level is spoken of by her, instead of many words.

— The process of getting the educational service — is the element of marketing complex, that connects with the service business.

The organization is a complex system, most of which is closed from the consumer services. As the root of the tree provides with stability and nutrition, also internal the environment of the organization, hidden from consumers, determines the success of the whole activities. Factors of the internal environment of the organization are specificity of its management, and corporate culture. In the educational organization the culture is reflected both the philosophy of the organization, and its» practical embodiment. They, in turn, depend on individual values, attitudes, goals, and also on individual personal qualities employees of the organization. The style of management, the nature of the joint activities of employees and even personal relationships between them determine the emotional background of educational activities. When providing educational services, like no other, relevant is the nature of the relationship of the teacher and students. At all levels educational system, from kindergarten to higher education,

namely psychological closeness, mutual acceptance, trust between the teacher and trainees determine the success of their teamwork. Final goal educational services — personal changes student, a pupil of a kindergarten. So the formation of emotional comfort in the process of rendering educational services is a condition that provides a social effect of such services is qualitative changes in the personality of the students.

— Educational process participants — this is not only teacher and student.

Director or janitor, watchman or barmaid — with point of view of the consumer of educational services they are all important, they all create unique psychological atmosphere of the educational institution. Parents are important participants in the provision of educational services. From the pedagogical theory point of view of the, this is not to be proved educational activities of the educational institution or its educational process directly depend on what it was like family education of a child, student or schoolchild. In many educational organizations have a tradition of joint leisure, sports and other events together with parents. From economic side, parents are also necessary educational services, because they depend on tuition fees, they are endowed with legal responsibility for underage students. Today, parents can become full-fledged subjects of government educational institution. For this, the guardianship councils, parents are included in the elective council of the school. Students, students, students of kindergarten as persons educational process are also part of the internal environment organization and one of the elements of its marketing complex. As carriers «Educational product» — knowledge, skills, culture in a broad sense words, they make a name for an educational institution. Therefore, support relations with graduates is not only a beautiful tradition that makes the internal atmosphere of the educational institution is warmer. Such links are useful and from the marketing side: after all, the success of graduates — the best advertising educational organization. Summarizing the specifics of the components of marketing mix in education, noting that the theory once again follows the practice. Many tricks and means of forming the internal environment of the educational institution at all are not described in economic and marketing researches, but already have long been used in the practice of education. Their more complete comprehension and comparison with classical marketing concepts will do this the use of more meaningful, and therefore effective.

References:

1. Abdalkhan K. Educational activity and psychology. Moscow: Znaniya, 2005. Teaching series. ISBN: 9781405663564
2. Amonashvilly Sh. Pedagogy of collaboration. Saint Petersburg: Am Rita, 2003. The family education. ISBN:9785000565165
3. Magnysson D. Studying individual development in interindividual context. London: Skandinavskaya, 2002. Social and personality factors in relation to school differentiation. ISBN: 1317524349

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Стратегические аспекты в управлении человеческими ресурсами на примере учреждений культуры

Засыпкин Кирилл Сергеевич, магистрант
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Реалии современного экономического развития любой фирмы таковы, что именно потребитель диктует пути её развития, то, как будет функционировать та или иная организация повлияет на её доход что, в конечном счёте, приведёт к разорению или развитию предприятия. Задача любого менеджера по персоналу проста — не допустить разорения фирмы, правильно подбирая персонал, не допуская в коллективе конфликтов, которые неблагоприятно скажутся на фирме. Важно правильное планирование путей функционирования рабочего процесса от стратегии развития зависит многое.

Под человеческими ресурсами понимается стратегический ресурс — это в том числе и потенциальные работники предприятия, учитывая все их возможности работы с учётом дальнейшего карьерного роста. На многих предприятиях в настоящий момент наблюдается уклон в персоналоориентированный менеджмент (большое внимание уделяется личности работника и его жизни в рабочее время на предприятии), а особенно это можно заметить в отраслях, ориентированных на продажу услуг. Учреждения культуры могут выступить показателем стратегического аспекта в управлении человеческими ресурсами.

Менеджер по персоналу обращает свой вектор внимания на потенциал работника. Т.В. Калинина [1] пришла к выводу, что множество интерпретаций понятия «человеческий потенциал», существующих в научной литературе, можно условно разделить на две группы:

- 1) экономический подход, при котором «человеческий потенциал» рассматривается как экономическая категория и сводится к понятию «человеческий капитал»;
- 2) социальный подход, при котором он сводится к социальным институтам и отождествляется с понятиями «потенциал развития», «жизненный потенциал», «культурный потенциал», «интеллектуальный потенциал».

Как считает Т.В. Калинина, недостатком первого подхода является экономизация человеческого потенциала, когда все виды капиталов общества сконцентрированы на экономическом капитале как средству реализации.

Остаётся не выявленным субъект данного капитала, человеческий потенциал определяется очень узко. При втором подходе человеческий потенциал оказывается разновидностью потенциалов социума: общественного, технического, физического, интеллектуального, социального, культурного, экономического. Однако не даётся чёткого основания подобного разграничения. Просчёты в управлении механизмами реализации хотя бы одного подхода приводят к разрушению всей системы реализации человеческого потенциала и к снижению темпов экономического развития. При планировании нужно учитывать оба подхода, выдвигая компромиссы в которых будут учитываться и экономические и социальные подходы. Зачастую формируется паттерн действия при определённых внешних факторах.

Смысл стратегического управления человеческими ресурсами сформулировали Крис Хендри и Эндрю Петтигрю [2], выделив четыре цели в управлении:

- 1) применение планирования;
- 2) логичный и последовательный подход к проектированию систем персонала и управлению ими, основанный на политике занятости и стратегии использования людских ресурсов, который, кроме того, часто подкрепляется некой «философией»;
- 3) установление соответствия между деятельностью и политикой управления человеческими ресурсами и определенной ясно выраженной стратегией бизнеса;
- 4) рассмотрение работников организации в качестве «стратегического ресурса» для достижения «преимущества в конкуренции».

Управление человеческими ресурсами опирается, по большей части, на философию, ориентированную на ресурсы. Внутри этой схемы возможны разные подходы, на наш взгляд уместным будет подход, передоложенный Майклом Амстронгом, а именно: управление, ориентированное на высокие показатели работы; управление, ориентированное на высокий уровень приверженности; управление, ориентированное на высокий уровень участия. В творческой среде вопрос выбора подхода ставится довольно остро и здесь более успешной станет схема, ориентированная на высокие показатели работы.

Здесь решает покупатель, голосуя деньгами за понравившийся продукт; расширение возможностей людей посредством постоянного обучения работников всех уровней с упором на самоуправление в командах, что позволяет сотрудникам самостоятельно регулировать отношения в коллективе; доверие сотрудников путей развития предприятия.

Есть три основных аспекта в рабочей деятельности, на которые менеджер должен обращать внимания в первую очередь:

Способности: Выявить перспективные свойства личности, посредством наблюдения за задатками в рабочей деятельности персонала. Обратив на эти задатки внимания и попытаться не только развить в способности их, но и использовать, направляя сотрудника на работы, требующие этих способностей. А в творческой среде это является важным элементом успешного работника. Потребителям услуг будет приятно смотреть на сцене на людей живых и органичных, которые понимают, как донести до зрителя авторскую задумку, актёр должен быть способным иначе в противном случае спектакли с ним не будут пользоваться популярностью и разорят театр.

Эмоции: Положительные психические процессы работника в отношении той работы, которая возложена на него важна для плодотворного функционирования любого работника. А для людей, которые благодаря эмоциям рассказывают истории или просто коммуницируют с посетителями, важно ощущать себя на работе в положительном аспекте. Менеджер должен создать такую рабочую атмосферу, которая будет не раздражать сотрудников, поддерживая в них приятные эмоции.

Мотивы: Мотив определяет направленность, организованность, активность и устойчивость работника на предприятиях. Менеджер по персоналу должен разбираться в возможностях мотивации сотрудников разными способами это и внешняя и внутренняя мотивация, индивидуальная и групповая, положительная и отрицательная, экономическая и социально-психологическая. Все они направлены на одно: повысить заинтересованность персонала в достижении определённых целей, которые принесут работнику моральное или материальное удовлетворение, а фирме прибыль. Люди творческих профессий обладают разной степенью тщеславия, но непременно все ждут признания со стороны общества.

Успех в творческой среде зависит от отдельных личностей. Работник, что сможет создать какой-либо продукт, что будет интересен и востребован у потребителя, играет важную роль в экономике предприятия культуры. Ме-

неджер должен способствовать развитию таких работников выстраивая верную кадровую политику. Направленность кадровой политики является не только важным фактором влияния на успех предприятия, но и сама становится следствием успешной деятельности фирмы.

Успешный пример такой продуктивной работы можно наблюдать на примере спектакля «Гамлет» Ростовского-на-Дону академического театра режиссёра — заслуженного деятеля искусств РФ — Владимира Чигишева. Зрителям предлагается окунуться в атмосферу закулисья театра и посетить сцену, коридоры и служебные помещения, в подземелье под театром. Более пятисот сыгранных спектаклей (преьера состоялась 3 февраля 1995 года) говорят о популярности у зрителей этой постановки. Открытие, для посетителей, тех помещений театра, что в другое время закрыты для доступа позволило увеличить заинтересованность, а вследствие и посещаемость. Роль режиссёра может играть перво-степенную роль в успехе или провале спектакля.

В иных случаях и менеджер может увеличить доход. Здесь показательным будет опыт Муниципального бюджетного учреждения культуры г. Батайск «Городской культурно-досуговый центр», где после увеличения штата балетмейстеров вдвое, до двух штатных балетмейстеров и ввода нового, отремонтированного дополнительного репетиционного зала, увеличилось количество секций танца и вследствие чего занятость детей г. Батайск с 283 до 464 человек. Доход от секций был увеличен и дом культуры смог позволить себе закупку светового оборудования для сцены.

Заключение: Обеспечение организации квалифицированными, лояльными и хорошо мотивированными работниками, которые нужны для достижения долгосрочного конкурентного преимущества основная цель менеджера. И стратегическое планирование своей деятельности необычайно важно. Основываясь на теориях Майкла Армстронга, менеджер по персоналу должен находить такие пути развития, которые принесут фирме максимальную выгоду. В творческой профессии это, в первую очередь, заинтересованность публики в услуге. Стратегические аспекты в управлении человеческими ресурсами в учреждениях культуры складываются из правильного использования способностей, эмоций и мотивов сотрудников с целью их гармоничного пребывания на рабочем месте. Важно отдавать отчёт, что от того, в каком эмоциональном состоянии пребывает сотрудник, зависит качество труда и, в конечном счёте, заинтересованность в этом труде у потребителей услуг.

Литература:

1. Калинина, Т.В. Функционально-типологический анализ человеческого потенциала / Т.В. Калинина. Нижний Новгород. 2007. ВАР: 09.00.11 // <http://cheloveknauka.com/funktionalno-tipologicheskij-analiz-chelovecheskogo-potentsiala#ixzz58Tf1ub2o>
2. Майкл Армстронг. Практика управления человеческими ресурсами. Перевод: И. Малков / Питер 2012—18 с. // ISBN: 978-5-459-0115
3. Кузнецов, В.В. Управленческая культура руководителя: [управление в постиндустриальном обществе]: учебное пособие / В.В. Кузнецов, О.В. Орловская. — Москва: Эгвес, 2013.

Повышение эффективности деятельности организации при внедрении электронного документооборота

Мзокова Элина Камбулатовна, магистрант

Московский государственный технологический университет «Станкин»

Быстротечное развитие технологий, их всеобщее внедрение приводит к развитию электронного документооборота. Количество используемой в деловом мире документации возрастает, все больше электронные документы замещают бумажные. Скорее всего, полностью отказаться от бумажной документации не получится, однако с каждым годом их становится все меньше и меньше. Бумажный документооборот постепенно сокращается, тогда как электронный документооборот медленно, но верно включается в функционал каждой компании. Руководство организаций начинает понимать, что управление электронным документооборотом даст возможность не только навести порядок в документации, но и выступает мощным экономическим фактором. Рассмотрим, что же такое электронный документооборот.

Электронный документооборот — это способ работы с документацией, когда основной объем их оригиналов создается в электронном виде без применения бумажных носителей [3]. Электронные документы по установленным формам выступают составляющими всех бухгалтерских программ, но для того, чтобы электронный документ имел юридическую силу, он должен быть подписан электронно-цифровой подписью. Если электронный документ отправляется контрагенту, то тогда он должен быть послан с соблюдением процедуры обмена электронными документами.

Россия в сфере электронного документооборота существенно отстает от зарубежных стран. Максимальное продвижение электронного документооборота проходит в России только в последние пять лет. Несмотря на это, история российского электронного документооборота берет начало еще с 1980-х гг., именно в указанные годы в государственном секторе Советского Союза — ЦК КПСС обратили внимание на проблему комплексной автоматизации делопроизводства. Переход на возможность использования предприятием электронного документооборота был установлен следующими нормативно-правовыми документами:

- Федеральный закон от 20.02.1995 № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации»;
- Федеральный закон от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи»;
- Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»;
- Федеральный закон от 22.10.2004 № 125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных»;
- Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

Переход на электронный документооборот имеет больше плюсов, чем минусов. Однако плохо прорабо-

ванный проект внедрения системы электронного документооборота может все плюсы автоматизации аннулировать. К главным достоинствам электронного документооборота следует отнести следующие:

- ускорение процессов обработки документации (регистрация, хранение согласование, подписание, передача);
 - экономия времени руководителей и работников при осуществлении операций с документацией (формирование, поиск, согласование);
 - рост конкурентных преимуществ;
 - возможность в любое время в режиме on-line проводить операции с документами: сверку, загрузку, печать, поиск, отслеживать их движение;
 - сокращение финансовых расходов на печать, хранение и почтовую пересылку и бумажных счетов-фактур [2].
- К недостаткам электронного документооборота можно отнести:

- проблема сохранности информации — персональный компьютер может быть подвержен атаке вирусами или проявятся неполадки в системе базы данных по хранению документов;
- человеческий фактор: некоторые работники, привыкшие к ручному труду, не смогут на начальных этапах внедрения нового механизма качественно исполнять свои обязанности;
- существенные финансовые затраты по внедрению электронного оборота;
- не все контрагенты имеют возможность сотрудничать в системе электронного обмена.

Электронный документооборот в ближайшем будущем может стать неотъемлемым элементом крупной компании с большим количеством подразделений, однако на данном этапе развития в этой системе еще присутствуют недостатки, которые требуют законодательной и технологической доработки [4].

Вышеназванные недостатки, касающиеся внедрения электронного документооборота, являются решаемыми и при должном финансировании и подходе снижаются риски на этапах внедрения. Так что же тормозит развитие электронного документооборота в России? В первую очередь, это сложившееся мнение о большей надежности бумажной документации, заверенной подписью и печатью. Так, российские предприятия озабочены проблемой несанкционированного доступа к базам данных, хранящиеся в системе. Очевидно, что работа с электронной документацией в системе выдвигает новые требования и к информационной безопасности организации. Речь идет не только об обеспечении сохранности или точного резервирования электронного архива, но и о разграничении доступа персонала к электронной документации, предупреждение атак на электронную си-

стему организации из внешней среды; антивирусная защита; ведение всеобщего контроля над целостностью всей системы и действиями пользователей.

Во-вторых, практика бумажного документооборота для некоторых российских предприятий дает возможность составлять документы «задним» числом, например, в ходе осуществления операций по закрытию предыдущего периода (месяц, квартал, год). С электронной документацией подобная модель работы пока не осуществима: электронный документ принимается к учету с той датой, когда он выставлен или получен. Дату «задним числом» поставить не представляется возможным.

В-третьих, значительную роль играет человеческий фактор, так как большинству работникам удобнее читать бумажные документы и производить в них какие-либо записи, чем работать в программе. Такую ситуацию в равной степени можно отнести как к работникам государственных учреждений, так и бизнес-структур.

Четвертой причиной выступает неготовность государственных учреждений полностью отказаться от работы посредством ведения бумажной документации. В частности, на сегодняшний день существуют всего несколько форматов электронных документов, которые ФНС принимает от налогоплательщиков на проверку в электронном виде. В случае если организация применяет электронный формат, отличающийся от рекомендованного ФНС или утвержденного Минфином, то при проверке возникает обязанность формировать и отвозить в ФНС бумажную заверенную копию электронного документа.

Пятой причиной выступает неготовность остальных контрагентов к переходу на электронную документацию, следовательно, электронный формат взаимодействия не является для заказчика приоритетным, сравнимым или возможно превышающим объемы бумажного документооборота, что не даст возможности сократить затраты и получить выгоды от использования системы электронного документооборота в полном объеме [5].

На основании вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы. Внедрение системы электронного документооборота — это многосторонний и сложный процесс, эффективность которого зависит от степени изучения и проведенного анализа [1]. На данный момент Россия существенно отстает от европейских стран в сфере развития систем электронного документооборота и управления документацией. Данная проблема требует комплексного решения как с позиции пересмотра правового регулирования, а также стандартов, используемых в области электронного документооборота, так и с позиции обучения и изменения образа мышления управленческих кадров в отношении к системам электронного документооборота в государственных учреждениях и предприятиях бизнеса. Именно последнее позволит кардинально поменять ситуацию и ускорить процесс внедрения, но для этого необходима грамотная подача информации о названных системах, правовое регулирование всех возможных аспектов и содействие со стороны государства.

Литература:

1. Кулинич, М., Комахидзе М., Лукьянова А. С. Риски внедрения системы электронного документооборота и способы их преодоления // Вестник донского государственного технического университета. — 2014. — Т. 14. — 4 (79). — с. 227–232.
2. Пронин, Я. В. Внедрение электронного документооборота в государственных организациях и предприятиях бизнеса: существующие проблемы и перспективы развития // Формирование электронной культуры в процессе непрерывного образования: проблемы и перспективы: сборник научных трудов участников III Международной междисциплинарной конференции. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики. — 2017. — с. 214–222.
3. Чесноков, С. В. Внедрение электронного документооборота в российских организациях // Бухгалтер и закон. — 2015. — 1 (173). — с. 40–44.
4. Плюсы и минусы электронного оборота документов [Электронный ресурс] // Эксперт Online 2016 URL: <http://expert.ru/2016/06/24/plyusyi-i-minusyi-elektronngo-oborota-dokumentov/> (дата обращения: 19.02.2018).
5. Что тормозит развитие электронного документооборота в России [Электронный ресурс] // Расчетный центр «Практик». URL: <https://habrahabr.ru/company/a-practic/blog/232065/> (дата обращения: 20.02.2018).

Управление финансовыми рисками фитнес-клуба

Табаран Максим Геннадьевич, магистрант

Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (г. Москва)

В период финансового кризиса сфера услуг пострадала в меньшей степени. К таким видам деятельности можно отнести индустрию красоты, здоровья и ЗОЖ. Салоны красоты, медицинские центры, фитнес-инду-

стрия показывали рост, в том числе и в смежных сферах деятельности, куда можно отнести производство товаров для сферы услуг. Это объясняется тем, что у людей, которых можно отнести к среднему классу, оказавшихся в

кризисной ситуации по тем или иным причинам, появилось много свободного времени. А их финансовая «подушка безопасности», накопленная за предыдущий период работы, позволяла вести свободный образ жизни в течение длительного периода времени.

Однако рост рынка фитнес-услуг не может продолжаться до бесконечности. Рынок труда начинает сейчас немного оживать, количество безработных менеджеров среднего и высшего звена понемногу сокращается. Поэтому, уже в настоящее время имеется определенная стагнация в фитнес-сфере (объемы прироста обеспечиваются не столько притоком новых клиентов, сколько ростом цен). Но это, скорее всего, не скажется на всех сегментах. Эконом-класс по-прежнему будет расти. У аудитории есть потребность в недорогих фитнес услугах. Даже у сетей премиум сегмента появились эконом — проекты, хотя это не совместимо со стратегией продвижения премиальных фитнес клубов. С другой стороны это является логичным шагом и с точки зрения финансирования открытия новых клубов: для премиум-фитнес-клуба нужен большой объем инвестиций, получить который сейчас сложно. В текущей ситуации доступнее

открыть несколько недорогих проектов и охватить тем самым самую большую аудиторию, за счет масштаба окупить затраты на несколько экономических проектов можно быстрее, чем за счет высоких цен на услуги премиальных клубов, однако такой подход эффективнее только в период кризисных тенденций.

Кроме этого специалисты предполагают, что будет прогрессировать и другая тенденция. Сегодня все меньше и меньше люди отдают предпочтение пафосу. Качество тренерского состава и специалистов в фитнес центре премиум и эконом класса не всегда различаются. Разница — в месторасположении, наличии бассейна, оборудовании, дизайне интерьера, парковке и инфраструктуре.

Состоятельные граждане тоже живут за городом и предпочитают посещать те фитнес центры, которые находятся по близости их дома. А такие фитнес центры, как правило, не составляют категорию премиум класса (в Москве класс фитнес центра определяется близостью к центру).

В таблице 1 представлена динамика основных факторов влияния на выбор в пользу того или иного клуба.

Таблица 1

Анализ динамики факторов влияния на выбор фитнес клуба, в % от общего количества посетителей

Фактор влияния на выбор	2014 год — 2015 год	2016 год — 2017 год	(+, —)
имидж фитнес-клуба (элитарность, торговая марка, престиж)	21,8	14,5	-7,3
местоположение фитнес-клуба	39,2	41,8	2,6
уровень цен	16,4	22,8	6,4
качество услуг	22,6	20,9	-1,7

Представленные данные показывают, что если до кризиса имидж клуба в том числе престижность торговой марки клуба и его элитарность составляли порядка 21,8% в общем выборе посетителей фитнес клубов, то уже в период кризиса данный фактор влияния составляет порядка 14,5% (снижение на 7,3 п. п.), при этом очевидна положительная динамика факторов влияния цен на услуги фитнес клуба и местоположение клуба (рост 2,6 п. п. и 6,4 п. п. соответственно). Как уже было показано выше незначительная разница в качестве предоставления фитнес услуг между премиальным и экономичным сегментом потенцирует снижение данного фактора влияния на выбор потребителя.

Таким образом, все аргументы очевидны в сторону дальнейшего развития эконом класса либо среднеценового класса. Если говорить о развитии индустрии на региональном уровне, то там рост незначителен, он едва достигает 10%, а в некоторых регионах, с низким уровнем дохода, роста вообще нет, хотя и падения тоже. По-прежнему, основная часть оборота рынка приходится на Москву и Санкт-Петербург, которые сосредоточили более 70–80% общего объема рынка. Конечно, если сравнивать потенциал у регионального и столичного рынка, в регионах он гораздо выше, поскольку там предложения полностью не сформированы. Кроме того, региональный рынок интересен тем, что там ниже стои-

мости арендуемой площади и услуги специалистов стоят дешевле.

Сегодня здоровый образ жизни становится моден. Следовательно, фитнес-услуги приобретают все более массовый характер. А поскольку не все располагают большим количеством свободного времени, становятся востребованными фитнес-занятия, рассчитанные на 30–35 минут. В спальных районах Москвы даже в период открывается все больше спортивных центров, которые не отличаются большими масштабами, но зато предлагают доступные расценки для граждан. Количество локальных проектов растет, а сильные сетевые представители открывают все новые и новые центры в рамках своего региона. Так в Москве продолжают развиваться сети:

- бюджетные варианты фитнес клубов (центров, залов) — «Спорт Лэнд», «Физкульт»,
- средние варианты фитнес клубов (центров, залов) — «World Class», «CityFitness», «SportLife».

Нужно отметить, что представленные в среднем варианте фитнес клубов игроки рынка также развивают и премиальный и бюджетный сегменты, это в полной мере обосновывает выводы по влиянию кризиса на фитнес индустрию, представленные выше.

Частично эксперты году зафиксировали и падения, однако на фоне этого фитнес центры увеличили ассор-

тименты предлагаемых услуг, что также является одной из положительных тенденций развития рынка. Новинки всегда привлекают, особенно в период кризиса, даже несмотря на то, что фитнес относится к досугу, на котором в период экономических сложностей экономят в первую очередь.

Однако в настоящее время все-таки существует проблема эффективного управления финансовыми рисками в сфере фитнес услуг. Факторами, способствующими повышению финансовых рисков, явились глобализация финансовых рынков, рост международной конкуренции, увеличение волатильности рынков и возрастание интенсивности дефолтов.

Управление финансовыми рисками осуществляется на уровне всей компании, охватывает все стороны финансовой деятельности и выступает как стратегический инструмент оптимизации использования капитала с учетом риска.

Качество финансового управления и управления рисками считается одним из важнейших компонентов корпоративного управления и оказывает непосредственное влияние на рыночную стоимость фитнес-клуба. Поэтому система управления как совокупными рисками фитнес клуба, так и финансовыми рисками не является статичной и изменяется в соответствие со средовой динамикой.

Практически во всех крупных и крупнейших компаниях создаются специализированные подразделения риск-менеджмента, которые несут ответственность не только за разработку стратегии управления рисками, в том числе и финансовыми, но и за качественную реализацию данной стратегии. Для управления финансовыми рисками фитнес клуба используется совокупность следующих основных методов: локализация, диверсификация, уклонения, компенсации. Это позволяет обеспечивать минимизацию влияния рисков факторов и снижение финансовых потерь.

В финансовом риск-менеджменте под риском (risk) преимущественно понимается возможность потери хозяйствующим субъектом части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления предпринимательской деятельности, что соответствует понятию чистой неопределенности.

Риск-менеджмент, в том числе и финансовый не состоит в устранении риска, поскольку данное явление неустранимо из хозяйственной деятельности, но в управлении им. Риск-менеджмент, в том числе и финансовый, выполняет определенные функции. Различают два типа функций риск-менеджмента: функции объекта управления и функции субъекта управления.

Реализация целей и задач, а также функций управления риском возможна только при разработке соответствующей методологии управления финансовыми рисками.

Анализ риска — в узком смысле понимается как характеристика и оценка риска, сравнение количественно оцененных значений анализируемого риска с другими видами риска с целью определения степени приемлемости и выработки приоритетов управления.

Методологическую схему принятия решений в отношении финансового риска, как правило, принято подразделять на два крупных блока — оценку и/или анализ финансового риска и управление финансовым риском. Основными способами снижения рисков в фитнес клубе являются страхование, резервирование (самострахование), хеджирование, распределение, диверсификация, минимизация (управление активами и пассивами) и избежание (отказ от связанной с риском операции). Каждый из перечисленных выше инструментов и методов снижения финансовых рисков имеет как определенные преимущества, так и недостатки, поэтому обычно используют комбинации этих инструментов в системе риск-менеджмента отдельно взятой компании.

Необходимо отметить, что ввиду высокой волатильности и неопределенности внешней и внутренней среды формирование эффективного механизма управления финансовыми рисками становится обязательным и неотъемлемым условием ведения бизнеса и в итоге позволит стабилизировать хаотические процессы в деятельности фитнес клуба.

Недооценка финансовых рисков может выражаться через финансовые убытки, уменьшение стоимости акций и капитала, уход ценных сотрудников, увольнения топ-менеджеров и, как возможный финал, банкротство и полное разорение. Для создания эффективной системы управления рисками в фитнес-клубе необходимо выполнить ряд последовательных шагов:

- понять потребность в управлении рисками;
- оценить уровень проблем, рисков и общего состояния компании;
- обобщить сводные данные о фактических потерях и их причинах за прошлые периоды;
- спрогнозировать тенденцию изменения этих потерь на обозримое будущее;
- сформировать систему управления рисками с точки зрения принципиальной контролируемости и управляемости последних.

Управление финансовыми рисками в фитнес клубах зачастую основываются на диверсификации.

Диверсификация финансовых рисков может быть проведена одним из трех основных способов:

- технологическим, который предполагает изменение технологий финансового управления и управления рисками, в том числе посредством использования современных информационных корпоративных систем;
- организационным, который предполагает реформирование структуры управления финансами, рисками, иными видами деятельности компании;
- контрольным, который предполагает усиление и расширение перечня контрольных мероприятий над факторами финансовых рисков, их выявлением и идентификацией.

Реализация какого-либо одного способа не представляется оптимальным решением, в данном случае требуется вся совокупность мер, реализуемая в единой структурно-логической схеме.

Совокупность мер по диверсификации рисков определяет необходимость создания новой финансовой орга-

низационной структуры. Это обусловлено тем, что как показывает практика, для сетей фитнес клубов, распределённых по географическому принципу, необходима консолидация финансового управления в едином центре на уровне управляющей компании. В управляющую компанию передаются функции финансовой дирекции фитнес-клуба, которая централизованно решает основные вопросы финансового управления (планирование, управление, учет и контроль).

Реорганизованная структура и соответственно система финансового управления в обязательном порядке должна включать в себя подсистему управления финансовыми рисками и взаимодействует в этом вопросе с Управлением риск-менеджмента фитнес клуба.

В рамках данной схемы управления финансовыми рисками взаимодействуют две функциональные структуры — Управление риск-менеджмента и Центральное отделение учета, финансов и экономики. При этом предельно допустимый уровень финансовых рисков должен быть снижен — по отношению к доходам не более 5%, по отношению к чистой прибыли — не более 10%.

Система оценивания финансовых рисков состоит из двух групп показателей:

1 группа — это динамические количественные показатели. В процессе анализа и оценки финансовых рисков рассчитывается сумма совокупных финансовых

потерь по видам, при этом темп прироста совокупных финансовых потерь должен быть ниже темпа прироста доходов и расходов по всем видам деятельности компании;

2 группа — это качественные относительные показатели. В процессе анализа и оценки финансовых рисков, как и прежде, рассчитывается удельный вес потерь в сумме совокупных доходов и прибыли.

Рекомендации по диверсификации финансовых рисков за счет комплекса организационных, технологических и контрольных решений, заключающихся в создании централизованной структуры управления финансами в фитнес клубе и обновлении схемы управления финансовыми рисками является эффективным и экономически целесообразным решением.

Это дает возможность прогнозировать снижение уровня рисков в фитнес клубе в прогнозном периоде, а также резюмировать, что контроль и управление финансовыми рисками в компании становится всеобъемлющим и более объективным.

Поэтому представленные выше рекомендации по совершенствованию управления финансовыми рисками в фитнес клубе рекомендуется реализовать в полном объеме для повышения как общего качества системы риск-менеджмента, так и системы управления финансовыми рисками.

Литература:

1. Вишняков, Я. Д., Радаев Н. Н. Общая теория рисков. — М.: Издательский центр «Академия», 2012. — 368 с.
2. Домашенко, Д. В., Финогенова Ю. Ю. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. — М.: Магистр, 2010. — 240 с.
3. Евстафьев, И. Н. Тотальный риск-менеджмент. — М.: Эксмо-М, 2012. — 208 с.
4. Сапегин, В. В. Управление финансовыми рисками // Теория и практика управления. — 2010. — № 5 (3). — с. 109–115.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Особенности реализации структурных преобразований в условиях реформирования экономики Узбекистана

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, старший преподаватель;
Абдуллаев Мухаммадамин Вали угли, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Динамика экономического развития Узбекистана в годы независимости наглядно демонстрирует эффективность и состоятельность выработанной «узбекской модели» перехода к рыночной экономике. Происходит много знаковых событий и преобразований. Это служит ярким подтверждением масштаба и взаимосвязанности осуществленных в стране кардинальных преобразований по реформированию экономики, а также объективным свидетельством того, что, несмотря на все трудности, проблемы, вызовы и испытания, которые приходится преодолевать, в Узбекистане наблюдается поразительные перемены в динамике и структуре экономики, развитии производственного и экспортного потенциала, социальной сферы, уровне и качестве жизни населения.

В условиях становления новой модели социально-экономического развития страны конкурентоспособность предпринимательских структур занимает главенствующее положение в системе национального хозяйствования. Именно в конкурентоспособности отечественных предпринимателей концентрируются основные экономические категории — качество продукции и цена, товарная политика, маркетинг, научно-технический и производственный потенциал.

Согласно Указа Президента Республики Узбекистан были приняты программы для повышения путей развития предпринимательской деятельности и конкурентоспособности малого бизнеса, разработанной Ш. Мирзиёевым «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 гг». В основу стратегий действий легли концептуальные вопросы общественно-политического, социально-экономического, культурно-гуманитарного развития и модернизации страны, либерализация всех сфер жизни.

В стратегию действий включены 5 приоритетных направлений развития страны:

1. Совершенствование государственного и общественного строительства.
2. Обеспечение верховенства закона и дальнейшее реформирование судебно-правовой системой.
3. Развитие и либерализация экономики.

4. Развитие социальной сферы.

5. Обеспечение безопасности межнационального согласия и религиозной толерантности.

На сегодняшний день во исполнение Стратегии действий принято 15 законов и свыше 700 других нормативно — правовых актов, направленных на развитие всех сфер государственной и общественной жизни. Они направлены на коренное реформирование действующей системы валютного регулирования, предоставление равных условий для всех участников внешнеэкономической деятельности, унификацию валютных курсов и распределение ресурсов на основе рыночных принципов позволят Центральному банку перейти к денежно-кредитной политике, ориентированной на поддержание стабильности и способной эффективно контролировать инфляцию, проведение налоговой политики, направленной на последовательное сокращение налогового бремени, расширение свободы предпринимательской деятельности, создание мощных стимулов для устойчивого и динамичного развития экономики, повышения доходности хозяйствующих субъектов и их активного участия в инвестиционной деятельности.

В 2017–2021 годах планируется реализовать отраслевые программы, предусматривающие в общей сложности 649 инвестиционных проектов на сумму 40 миллиардов долларов США. В результате в последующие 5 лет производство промышленных товаров увеличится в 1,5 раза, его доля в ВВП (включая строительство) — до 32,9 процентов, доля перерабатывающей отрасли — до 80,3 процентов.

В сельской местности запланировано строительство 15 тысяч доступных жилых домов, 415 км путей водоснабжения, 316 км — газоснабжения и 291 км — внутренних дорог. В целях улучшения качества оказания транспортных услуг населению намечается ввести 86 новых автобусных направлений и приобрести 537 современных автобусов. (1)

Высокая приспособляемость современных предпринимательских структур и массовый охват всех сфер внутреннего рынка страны обеспечивает устойчивость развития экономики. В этой связи совершенствование методического инструментария обеспечения конкуренто-

способности предпринимательских структур посредством диверсификации характеризуется высокой значимостью, обусловленной стратегической ролью данного фактора.

Диверсификация — мера разнообразия в совокупности. Она снижает риск инвестиционного портфеля, при этом чаще всего не снижая доходность. Наибольший эффект от диверсификации достигается добавлением в инвестиционный портфель активов различных классов, отраслей, регионов. Стратегией диверсификации обычно подразумевает не только внесения разнообразия в товарные группы или группы услуг, но и распространение деятельности региона на новые, не пересекающие с уже освоенными сферами хозяйственной деятельности.

Модернизация и диверсификация производства поставила перед страной задачи по обновлению производственного потенциала страны, связанные и с расширением деятельности созданных в Узбекистане специальных индустриальных зон. Этому свидетельствует накопленный опыт в деятельности созданных в Узбекистане специальных индустриальных зон «Навои» и «Ангрен». С момента создания свободная индустриальная экономическая зона «Навои» и на ее территории введены в эксплуатацию производства по 19 инвестиционным проектам на общую сумму свыше 100 миллионов долларов. Надо особо отметить, что ассортимент продукции составляет такие современные виды продукции, как модемы и ТВ-приставки, электронные счет-

чики электроэнергии, силовые кабели, отопительные и водонагревательные котлы, мобильные и стационарные телефонные аппараты, готовые лекарственные средства и другие.

Свободная индустриальная зона «Ангрен» за короткий срок наладила производство высокотехнологичной продукции по 5 проектам на общую сумму около 44 миллионов долларов — энергосберегающих светодиодных ламп, медных труб различного диаметра, брикетного угля, а также завершено строительство нового завода по производству сахара и других предприятий. Учитывая накопленный опыт, в Джизакской области была создана специальная индустриальная зона «Джизак» с филиалом в сырдарьинской области, в которой активно ведутся работы по опережающему развитию транспортной, производственной и инженерно-коммуникационной инфраструктуры. Вследствие модернизации и диверсификации технологически обновляются практически все отрасли экономики, в структуре ВВП доля промышленности в настоящее время составляет более 24,2 процента против 14,2 процента в 2000 году. (2)

Таким образом, сегодня мы можем гордо говорить, что за исторически короткий период Узбекистан превратился в современное, независимое и суверенное государство, развивающееся устойчивыми и стабильными темпами.

Литература:

1. Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 года. Газета // Народное слова от 8.02.2017 года.
2. И. Каримов. Указ № УП-4707 от 4 марта 2015 года «О Программе мер по обеспечению структурных преобразований модернизации и диверсификации производства на 2015–2019 годы».

ДЕМОГРАФИЯ

Демографический фактор социально-экономического развития Болгарии

Войтенко Ирина Аскольдовна, старший преподаватель;
 Врачев Владимир Антонов, магистр;
 Георгиев Георги Станчев, магистр;
 Йорданова Радина, бакалавр;
 Найденов Станимир Митков, магистр
 Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Войтенко Елена Сергеевна, экономист-бухгалтер
 Филиал Полного Товарищества «САУС ТАМБЕЙ СПГ» в п. Сабетта (г. Тюмень)

Демография регионов и стран современного мира по многим параметрам отражает степень благополучия и уровень жизни населения. В настоящее время Азия концентрирует 60% мирового населения (3,4 млрд.), Африка (1,2 млрд.) — 16%, Европа (738 млн.) — 10%, Латинская Америка и Карибский бассейн (634 млн.) — 9%, Северная Америка (358 млн.) и Океания (39 млн.) — 5%. [1]

Миграции из политико-экономически нестабильных государств меняют ситуацию как в странах — донорах, так и в странах — реципиентах. Продолжительность жизни в этих странах в среднем на 10–12 лет меньше, что обусловлено, прежде всего, условиями и уровнем жизни. Например, средняя продолжительность жизни в Исландии — 81,3 год, Лихтенштейне — 81 г., Кипре — 80,9 г., Италии — 80,7 г., а в Латвия — 69,1 г. [10]. Экономически развитые населенные страны Европы — Германия (81,17 млн. чел.), Великобритания (64,77 млн. чел.), Франция (64,20 млн. чел.), Италия (60,8 млн. чел.), Испания (47 млн. чел.) принимают мигрантов, как из стран дальнего зарубежья, так и из стран Восточной Европы, ближайших своих соседей.

По прогнозу население ЕС может вырасти с 507 млн. в 2015 г. до 526 млн. к 2050 г., и, конечно, не за счет восточноевропейских государств, большую часть которых на протяжении последних 25 лет характеризует депопуляция, чему и сегодня способствует падение темпов экономического развития и уровня жизни, низкая степень социальной защиты. Самый значительный уровень сокращения численности населения ожидается в Литве (–38%), Латвии (–31%), Болгарии (–25%), Греции (–23%) и Португалии (–22%). В странах Прибалтики к причинам следует добавить дискриминационную политику в отношении русскоязычного населения.

Увеличение численности населения ожидается в Люксембурге (+111%) вследствие миграционного прироста,

Бельгии — на 38%, Швеции — на 36%, Кипре — на 30% и Великобритании — на 25%. По прогнозу в 2060 г. самыми населенными странами в Евросоюзе будут Великобритания с населением 80 млн. человек, Франция (76 млн. чел.), Германия (71 млн. чел.), Италия (66 млн. чел.) и Испания (46 млн. чел.).

Демографическая история стран Восточной Европы отражает трансформационный спад, последовавший после присоединения к Европейскому союзу и связанный с деиндустриализацией и массовой миграцией экономически активного населения. Глубина кризиса различна, и каждой стране потребуется разное время выхода на устойчивый позитивный тренд социально-экономического развития.

Болгария — относительно небольшое государство с населением 7,0 млн. человек имеет выгодное транзитное транспортно-географическое положение, обеспечивающее близость к морским путям, связывающим страны Европы, Азии и Африки. Страна ограничена в энергетических ресурсах, имеет запасы каменной соли, земельные, водные, климатические и рекреационные ресурсы. Значительный период времени государство развивается исключительно в рамках европейской интеграции.

По переписи населения на 1 февраля 2011 года население Болгарии составило 7364570 человек, в том числе женщины — 51,3%, мужчины — 48,7%. В городах живет 72,5%, в селах — 27,5% населения. В период 2001–2011 гг. население страны уменьшилось более чем на 0,5 млн. человек. Болгары составляют 76,9% населения страны, на два других более крупных этноса — турок и цыган — приходится соответственно около 8 и 4,4%. В религиозном составе населения преобладают христиане — порядка 61% (в том числе православные — 59,4%) и мусульмане — около 8%.

За период 1975–2011 гг. доля болгар в общей численности населения страны сократилась с 90,9% до

76,9%, то есть на 14%, что отражает влияние как фактора депопуляции, так и эмиграции представителей титульной нации. Отметим убыль численности практически всех живущих в стране народов — турок, цыган, русских, армян, владаров, каракачан, македонцев, украинцев, греков, евреев, румын.

Период 2015–2018 гг. характеризовался дальнейшим сокращением численности населения: на 31 декабря 2016 г. она оценивалась в 7101859 человек, счетчик населения на 15 ноября 2017 г. показал 7030143 человека, при этом число смертей вдвое превысило число родившихся. В среднем по стране на одну женщину приходится 1,5 ребенка, в том числе в городах — 1,45, в селах — 1,79. Самые низкие показатели отмечены в столичной области София — 1,27, самые высокие — 2,24 в области Сливен. [13]. Коэффициент рождаемости в 2015 г. составил 9,2, коэффициент смертности — 15,3 промилле, смертность в селах достигла 21,9 промилле. Все страны Восточной Европы в 2014 г. показывали естественную убыль населения, а показатели смертности в Украине и Болгарии были самыми высокими, соответственно 15,7‰ и 14,3‰ [3].

Средняя продолжительность жизни мужчин в Болгарии составляет 71 год, женщин — 78 лет. На ноябрь 2017 г. соотношение мужчин и женщин в Болгарии изменилось в сторону увеличения доли женского населения до 51,7%.

К началу 2016 г. доля населения старше 65 лет составила 20,4% (14,3% — 1992 г.). Отметим гендерные различия процесса старения, которые выражаются в превышении доли женщин в возрасте старше 65 лет —

23,7% относительная доли мужчин — 17%. Доля детей до 15 лет составила на эту дату 14% (19% — в 1992 г.). Старение населения приводит к повышению его среднего возраста населения, который увеличился от 40,4 лет в 2001 году до 41,2 года в 2005 году, достигнув 43,3 лет к концу 2015 г.

На декабрь 2015 года численность трудоспособного населения страны составляла 4,35 млн. или 60,8% от всего населения страны, в том числе 2,28 млн. мужчин и 2,07 млн. женщин. По сравнению с 2014 годом численность трудоспособного населения страны сократилось на 54 тыс. человек.

Результатом депопуляции является сокращение количества и людности городских и сельских поселений. По переписи 2011 г. в стране было 8 городов численностью более 100 тыс. человек, в том числе столица София с числом жителей более 1 млн. человек. За период 1992–2001 гг. из этого списка выбыл город Сливен — центр одноименной провинции.

К началу 2016 г. года в городах проживало 5,23 млн. человек или 73,1% всего населения, в селах — 1,93 млн. чел. (26,9%). В столице Софии концентрируется около 24% всего населения. В стране пять городов с населением более 100 тыс. человек: Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Стара Загора, общее число жителей которых составляет 1,2 млн. человек, или 46% всего городского населения страны. За период 1946–1992 гг. население этих городов увеличилось в среднем в 2–4 раза. После 1992 г. сократилось число жителей города Стара Загора и Русе. Отрицательную динамику за 2012–2016 гг. показала столица София.

Таблица 1

Динамика численности населения крупных городов, 1946–2016 гг., тыс. человек

Город	1946 г.	1992 г.	2012 г.	31.12.2016 г.
София	366,801	1114,925	1241,396	1236,05
Пловдив	126,563	341,058	339,077	343,42
Варна	76,954	308,432	334,688	335,18
Бургас	44,449	195,686	200,612	202,77
Русе	57,509	170,038	151,951	144,94
Стара-Загора	38,325	150,518	137,907	136,78

Составлено по: [5]

Число городов с численностью от 50 до 100 тыс. человек к 2016 г. сократилось с 11 до 10; из их числа выбыл город Асеновград в провинции Пловдив. И если за период 1946–1992 гг. число жителей в этих городах выросло в 3,3 раза, за период 1992–2016 гг. — сократилось на 132 тыс. человек, то есть с карты страны исчезли практически два больших города. За период 1992–2016 гг. рост числа жителей отмечен лишь в городе Велико-Тырново, остальные провинциальные центры показали сокращение численности населения за 24 года в среднем на 10–20 тысяч человек.

За период 2005–2015 гг. число сельских жителей сократилось с 2,25 до 1,87 млн. человек, то есть на 339 тысяч; 159 населенных пунктов остались без жителей, особенно в Габровской, Великотырновской и Кырджак

лийской областях (соответственно 61, 54 и 10 сел). Поселения закрываются или присоединяются к другим селам. В 1133 (21,5% сел) поселениях проживало от 1 до 49 человек. [5]

Анализ внутренней и внешней миграции между переписями 2001–2011 гг. свидетельствует о преобладании миграций между областями — 79% общего числа мигрантов. Около 71% мужчин-мигрантов также совершали переезды внутри страны, как правило, трудоспособное население. Привлекательными являются приморские города и столица. На период 2017–2021 гг. принята Правительственная программа, направленная на смену сложившейся тенденции с целью обеспечить болгарскую экономику квалифицированными кадрами.

Динамика людности городов с числом жителей 50–100 тыс. человек.

Город	Население 1946 г.	Перепись населения 1992 г.	Перепись населения 2001 года	Перепись населения 2011 г.	31.12.2016 г.
Сливен	34291	106212	100695	91620	88891
Шумен	31327	93390	89054	80855	76967
Перник	28545	90549	86133	80191	76244
Хасково	27435	80700	80870	76397	71686
Ямбол	30576	91497	82924	74132	69542
Пазарджик	30376	82578	78855	71979	68963
Благоевград	14200	71476	71361	70881	69567
Велико Тырново	16223	67540	66998	68783	74469
Враца	19620	75518	69423	60692	53570
Габрово	21180	76522	67350	58930	54004
Всего	253773	835982			703903
Асеновград	20952	52360	52116	50846	49250
Болгария	7029349	8487317	7932984	7364570	7101859

Таблица составлена по: [5]

Согласно переписи населения 2011 г. только 19,6% жителей страны имеют высшее образование, 43,4% — среднее, 23,1% — базовое, 7,8% — начальное, 4,8% — незаконченное начальное и 1,2% никогда не посещали школу. В мировом рейтинге по уровню образования Болгария в 2016 г. была на 49 месте рядом с Кубой и Фиджи. [2]

Негативные демографические процессы в значительной степени обусловлены деиндустриализацией. Позиции страны в мире по макроэкономическим показателям резко снизились. В 2017 году объем ВВП на душу населения Болгарии составил 7470 долл., что соответствовало 97 позиции в мировом рейтинге.

Таблица 3

Место Болгарии в мире по макропоказателям

Отрасль	1970 г.	2000 г.	2010 г.	2015 г.
ВВП	38	81	76	82
Сельское хозяйство	32	79	97	104
Промышленность	31	89	86	80

Составлено по: [4]

В Болгарии производятся минеральные удобрения, синтетические волокна, автомобильные шины, пластмассы, химико-фармацевтические, парфюмерно-косметические, лакокрасочные средства и другие продукты химической отрасли. На побережье расположен комбинат

«Лукойл-Нефтохим Бургас» АД. На мировом рынке страна известна своим один из крупнейших в мире содовых заводов — «Солвей Соди» АД, фармацевтическими производителями «Софарма» и «Актавис», хотя собственниками этих компаний являются иностранные компании.

Таблица 4

Показатель	1970 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2015 г.
ВВП	9.0	43301	43113	49.9	49.0
Национальный доход	43351	43119	43324	48.7	48.9
Добавленная стоимость	43320	43271	43231	43.3	41.8

В процессе адаптации экономики к новым реалиям изменилась структура экономики страны: преобладают услуги — около 41%, на втором месте — промышленность с долей 23%, на третьем — транспорт — около 15%. Доля сельского хозяйства за период 1990–2015 гг. сократилась более чем в три раза.

За период 1970–2013 гг. показатель объема продукции перерабатывающей промышленности снизился

с 2.2 до 1.5 млрд. долл., в результате чего страна перешла с 30 на 121 место в мире, а по показателю среднедушевого производства (213.6 долларов) заняла 139 позицию, встав рядом с Намибией и Зимбабве.

Доля перерабатывающей промышленности Болгарии в мире в 1970 годах составляла 0.27%, среднедушевое производство — 264.2 долларов, что соответствовало 32 месту в мире. В это время в Турции этот показатель

Структура экономики Болгарии, %, 1970–2015 гг.

Отрасль	1970 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2015 г.
Сельское хозяйство	43297	43209	43263	43347	43105
Промышленность	37.9	35.9	43363	43151	23.0
Строительство	43227	43226	5.0	43166	43285
Торговля	43170	43323	43231	43354	43231
Транспорт	43200	43108	43263	43173	43357
Услуги	43116	43177	37.5	41.4	40.8

Составлено по: [4]

Таблица 6

Производительность экономики Болгарии, на душу населения, долларов, 1970–2015 гг.

Отрасль	1970 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2015 г.
ВВП	1059.0	2350.0	1643.0	6742.0	6847.0
Сельское хозяйство	173.5	451.7	181.4	289.3	300.6
Промышленность	393.4	836.1	301.2	1183.3	1343.2

Составлено по: [4]

равнялся 132.8 доллара, в СССР — в СССР 680.5 долл. Через 43 года доля перерабатывающей индустрии в экономике Болгарии снизилась с 25,7% до 4,2%, а доля этой отрасли страны в мире сократилась до 0,013%.

Таблица 7

Перерабатывающая промышленность Болгария, 1970–2013 гг.

Год	Перерабатывающая промышленность, млрд. долл.	Перерабатывающая промышленность на душу населения, долларов	Доля в чистом внутреннем продукте, %	Доля, %		
				текущие цены	в мире	в Европе
1970	2,2	264,2	25,7	0,27	0,55	1,2
1980	2,7	305,3	25,6	0,1	0,21	0,65
1990	5	561,5	24,5	0,11	0,28	2
2000	1,6	200,5	13,7	0,029	0,1	1,3
2010	6,2	841,1	14,8	0,06	0,23	1,4
2013	1,5	213,6	4,2	0,013	0,053	0,29

Составлено по: [4]

По сравнению со среднедушевым производством в странах-соседях: Греции (1872.5 долл.), Румынии (1988.4 долл.), Турции (1683.8 долл.), Сербии (1015.1 долл.), Македонии (527.7 долл.) эта цифра отражает продолжающееся углубление промышленного кризиса.

Таблица 8

Продукция перерабатывающей промышленности на душу населения в Болгарии и в странах-соседях, долл., 1970–2013, гг.

Год	Румыния	Греция	Турция	Сербия	Македония	Болгария
1970	256.9	246	132.8			264.2
1980	662.3	952.1	443.7			305.3
1990	580.4	1236.3	1015.8	1032.3	236.6	561.5
2000	329.8	1123.5	846.9	205.3	164.9	200.5
2010	1628.8	2314.1	1587.5	738.4	441.5	841.1
2013	1988.4	1872.5	1683.8	1015.1	527.7	213.6

Составлено по: [4]

За период 1970–1990 гг. объём валовой продукция сельского хозяйства Болгарии увеличился в 2,7 раза, а за 1990–2013 гг. снизился в 1,5 раза. При этом в со-

седней Турции рост за 1990–2013 гг. составил 240 %, а другие ближайшие соседи показали разнонаправленные результаты.

Таблица 9

Валовая продукция сельского хозяйства Болгарии и стран соседей, млрд. долл., 1970–2013гг.

Год	Турция	Румыния	Греция	Сербия	Болгария	Македония
1970	6,5	1,9	1,5		1,5	
1980	17,3	4,5	6		1,6	
1990	25,3	8,1	8	7,4	4	0,23
2000	26,9	4	7,3	1,2	1,5	0,38
2010	61,7	9,4	8,3	3,4	2,1	0,95
2013	60,8	10,6	7,9	3,6	2,6	1

Составлено по: [4]

Если в 1970 г. среднедушевое производство продукции сельского хозяйства в Болгарии было сопоста-

вимо с аналогичными показателями в Турции и Греции, то в 2013 гг. отставание от Турции было уже двукратным.

Таблица 10

Валовая продукция сельского хозяйства на душу населения в Болгарии и в странах соседях, долларов, 1970–2013гг.

Год	Турция	Греция	Сербия	Македония	Румыния	Болгария
1970	187,3	170,1			94,8	173,5
1980	393,6	626,7			202,4	185
1990	468,6	791,9	931,2	112,9	345,6	451,7
2000	425,7	665,5	159,6	185,7	180,5	181,4
2010	855,4	751	461,4	452,9	430	290,3
2013	810,8	707,7	497,6	492,7	487,4	355

Составлено по: [4]

Аграрный сектор страны сильно зависит от системы евро-субсидирования и, в свою очередь, от принципа квоты ЕС, результатом чего является искусственное подавление даже отраслей специализации страны. За период 1990–2015 гг. Это ярко проявилось в отношении

плодоовощной продукции, где снижение валового сбора составило: по помидорам — в 7 раз, картофелю — в 3,4 раза, перцу — в 2,3 раза, луку — в 16 раз, капусте — в 5,4 раза. Сейчас Болгария импортирует овощи, в том числе значительные объёмы томатов, из Турции.

Таблица 11

Валовой сбор основных видов овощей (тыс. т)

Овощи	1989 г.	2015 г.
помидоры	873	121
картофель	553	164
перец	149	65
огурцы	846	45,8
лук	149	8,9
капуста	227	42,4

Составлено по: [6]

Иногда Европейский Союз по ряду причин вводит санкции, приводящие к сокращению субсидий. Существует также «скрытая» проблема — часто лучшая продукция экспортируется, а на внутреннем рынке остается продукция более низкого качества.

Аналогичная ситуация сложилась и с выращиванием плодово-ягодной продукции. По традиционным экспортным видам косточковых — персикам, сливе, абри-

косам — валовой сбор за 1989–2015 гг. сократился в 2–4 раза, не говоря уже о яблоках, грушах и бахчевых культурах.

Проблема состоит даже не в самом уменьшении объёмов производства, а в том, что это уже привело к обезлюживанию болгарского села, в дальнейшем приведет к потере навыков сельскохозяйственного труда у населения, если к тому времени ещё кто-то останется в сель-

Валовой сбор основных видов фруктов (тыс. т)

Фрукты	1989 г.	2014 г.	2015 г.
яблоки	458	54	58
груши	411	2,15	2,9
вишня	72	33,2	49,4
персики	62	30	35
абрикосы	80	11	14
сливы	123	24	36
виноград	743	—	261
ягоды	19	—	5
арбуз	433	—	59
дыня	223	—	7,3

Составлено по: [6]

ской местности. И, как результат, появится ещё один бедный регион, который столкнется с проблемой продовольственной безопасности в масштабах государства, существование которого весьма призрачно.

Негативные тенденции сложились и в животноводстве, что привело к сокращению поголовья скота и птицы не в разы, а в десятки раз.

Таблица 13

Поголовье основных видов скота, тыс. голов

Поголовье животных	1989 г.	2014 г.	2015 г.
крупный рогатый скот	1575	552	550
буйволы		9, 56	10, 83
овцы	8130	1335	1331
козы	7938	292	276
свиной	4332	553	600
птица	2800	14, 6	15, 6
пчелиные семьи	—	588, 37	747, 43

Составлено по: [6]

Даже с учетом депопуляции населения страны уменьшение объемов производства продукции животноводства в 2–5 раз усугубило весь спектр социально-экономических и политических проблем в стране. Потерянные

позиции занимают иностранные импортеры, что приводит к закрытию рабочих мест, падению реальных доходов людей.

Таблица 14

Производство продукции животноводства, тыс. т.

Продукт	1989 г.	2014 г.	2015 г.
мясо	934	200	205
молоко	2438	1194	1118
яйца	2726	1218	1285
мед	9, 756	9, 26	11, 38

Составлено по: [6]

Кроме того, устаревшая сельскохозяйственная техника, средний возраст которой 25 лет, приводит к удорожанию продукции, снижению её качества, неэффективности сельского хозяйства, что, в свою очередь, обусловлено падением производства в базовых отраслях хозяйства — черной металлургии, машиностроении.

Таким образом, проведенный анализ динамики демографических и экономических показателей Болгарии указывает на сложившийся негативный тренд социально-экономического развития страны, оставшейся без питающих государство производительных сил и диверсифицированной промышленности.

Литература:

1. <http://www.un.org/ru/sections/issues-depth/population/> Отдел народонаселения ООН.
2. <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>
3. Всемирная книга фактов ЦРУ США (CIA World Factbook)
4. <http://www.be5.biz/makroekonomika/profile/bg.html>
5. <http://nsi.bg/bg/> Национальный статистический институт Болгарии.
6. Аграрен доклад 2016 — Годовой отчет о государстве и развитии сельского хозяйства.

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Развитие конкурентоспособности Северного морского пути

Волынчиков Иван Борисович, старший преподаватель
Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск)

В новой редакции Морской доктрины России, утвержденной в июле 2015 года [1], большое внимание уделяется развитию Северного морского пути (далее будем использовать сокращение «СМП»). В частности, одной из основных задач в области водного транспорта значится «создание условий для сохранения Северного морского пути как национальной транспортной коммуникации с возможностью международного использования, конкурентоспособной по отношению к традиционным морским маршрутам по качеству транспортных услуг и безопасности мореплавания».

Разумеется, достижение подобной цели потребует значительных инвестиций, составляющих заметную долю даже в бюджете такой страны, как РФ. Соответственно, вопрос о конкурентоспособности СМП в целом, и флота, который Российская федерация планирует построить для эксплуатации на этом маршруте, в частности, является решающим.

Организация стабильного судоходства через Северный морской путь предполагает, как можно видеть из приведенной цитаты, не только и не столько организацию стабильного снабжения регионов Заполярья

и Крайнего севера, сколько получение дохода от транзитных грузоперевозок, а именно, от перевозок в направлении Азия-Европа и обратных, которые ныне осуществляются через Суэцкий канал и южные моря.

Прежде чем рассматривать конкурентоспособность Северного морского пути, определим основные конкурирующие маршруты:

- 1) Традиционно для перевозок «Азия-Европа» используется маршрут, проходящий через южные моря и Суэцкий канал. (Порты Юго-Восточной Азии — Индийский океан — Оманское море — Аденский залив — Средиземное море — портовые хабы Европы).
- 2) В 2000 году анонсирован, но до сих пор не отлажен транспортный коридор «Север-Юг», создаваемый усилиями правительств России, Ирана и Индии. Маршрут Индийский океан — Персидский залив — Каспийское море — порты РФ).

Оценим преимущества и недостатки Северного морского пути относительно вышеприведенных альтернатив. Результаты оценки приведены в таблице ниже.

Таблица 1

Альтернативные маршруты доставки	Северный морской путь	
	Преимущества СМП	Недостатки СМП
Через Суэцкий канал	1) Меньшая протяженность маршрута; 2) Отсутствие каналов и узкостей, препятствующих свободному движению; 3) Отсутствие пиратской угрозы.	1) Напряженная ледовая обстановка; 2) Незрелость навигационной и портовой инфраструктуры; 3) Меньшие максимальные глубины; 4) Репутационное преимущество маршрута через Суэцкий канал.
Через транспортный коридор «Север-Юг»	Отсутствие необходимости в многократной перегрузке на иные виды транспорта.	Напряженная ледовая обстановка.

Из вышеприведенной таблицы можно сделать вывод, что Северный морской путь, по сравнению с традиционным маршрутом, проходящим через Суэцкий канал, позволит уменьшить длину маршрута ценой уменьшения количества груза, перевозимого на одном судне — в первую очередь, по причине относительного мелководья северных морей.

Транспортный коридор «Север-Юг», активно развивающийся в настоящее время и ориентированный прежде

всего на контейнеропоток, предполагает выгрузку контейнеров в портах Ирана (Бендер-Аббас и Бендер-Амирабад), перевозку их наземным транспортом до Каспия и дальнейшую отправку в порты РФ (Оля, Махачкала) паромными либо малотоннажными контейнеровозами.

Иными словами, если не учитывать незрелость инфраструктуры и напряженную ледовую обстановку, СМП выглядит достаточно заманчивой альтернативой существующим транспортным артериям.

Теперь оценим тип и объем грузов, предполагаемых к перевозке Северным морским путем.

Весь грузопоток условно можно разделить на две основных группы — транзитный (идущий по направлениям Европа-Азия либо, наоборот, Азия-Европа) и российский (порты погрузки и/или порты выгрузки судов находятся на территории РФ).

Транзитный грузопоток, в свою очередь, разделим на два основных сегмента — сегмент сухих грузов и сегмент наливных грузов.

Поскольку переориентация грузов нефти и нефтепродуктов из арабских стран в страны Азии невозможна (использование СМП в данном случае даст удлинение маршрута, усугубленное невозможностью использования в северных морях танкеров типа Malaccamax), рассчитывать необходимо только на сухие грузы, наибольшая часть которых перевозится в контейнерах.

Исследование структуры контейнеропотока [2] показывает, что в 2015 году ориентировочный контейнерооборот по направлению Азия-Европа составит 26,1 млн. TEU, а в направлении Европа — Азия — 17,7 млн. TEU.

Переориентация столь значительного грузопотока при использовании СМП может быть осуществлена как на порты Северной Европы (Роттердам), там и на порты Балтики, российские и иностранные (Котка, Санкт-Петербург). Такая смена маршрута позволит перевозчикам сократить маршрут на 20–25 %, соответственно, снизить время доставки.

Однако, на сегодняшний день перевозки по СМП крупными мировыми судовладельцами выполняются лишь в качестве эксперимента. Причин этому автор видит три:

- 1) Недостаточная репутация Северного морского пути. Хорошо изведанной, налаженной трассе предлагается быть замененной маршрутом с нестабильной ледовой обстановкой, недостаточной развитостью береговых навигационных систем и фактическим отсутствием портов-убежищ на протяжении маршрута. Несущие ответственность не только за свои суда, но и за перевозимые грузы, крупные контейнерные линии не торопятся вносить изменения в свои маршруты.
- 2) Необходимость ледокольной проводки. Уменьшение протяженности маршрута дает перевозчику возможность экономить, в первую очередь, на топливе и зарплатах экипажа. Отсутствие в северных морях пиратов позволит также снизить стоимость страховых полисов на суда. Однако, поскольку большую часть времени ледокольное сопровождение при следовании СМП обязательно, использование данного маршрута имеет экономическую оправданность исключительно при следовании судов в составе караванов, при этом время сбора каравана может превысить время ожидания прохода Суэцким каналом. Крупных же караванов на маршруте пока не набирается, по причинам, указанным в п. 1. Российская Федерация, конечно, может субсидировать работу ледокольного флота, но в таком случае скорая окупаемость инвестиций в Северный морской путь маловероятна.

Невозможность использования судов традиционной конструкции. Судостроение, в области постройки межконтинентальных грузовых судов, в последние десятилетия развивалось в двух основных направлениях: в сторону узкой специализации судов и в сторону увеличения их размеров. Крупнейшие контейнеровозы, позволяющие снизить стоимость транспортировки для каждого отдельного контейнера из-за использования эффекта масштаба, в северных морях смогут следовать только определенным, глубоководным фарватером. Кроме того, существующий контейнерный флот не обладает достаточным ледовым классом для следования СМП. Следовательно, необходима разработка принципиально новых типов контейнеровозов, имеющих малую осадку наряду со ставшей традиционной колоссальной грузоподъемностью, а также соответствующий ледовый класс для следования северными водами. Разработка и постройка флота таких судов может затянуться на десятилетия.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на перспективность СМП, в ближайшие несколько десятков лет крайне маловероятна переориентация на него грузопотоков, составляющих основной трафик в Суэцком канале. Наиболее вероятно использование СМП для перевозки скоропортящихся и дорогостоящих грузов (в т. ч. контейнеризированных) малого объема и массы. Такие выводы подтверждаются и другими российскими исследователями [3].

Российский грузопоток состоит из следующих основных групп: российское сырье, предназначенное для дальнейшей переработки за рубежом; иностранные товары, предназначенные для потребления внутри РФ; товары российского происхождения, предназначенные для жизнеобеспечения населенных пунктов, военных и промышленных объектов Крайнего Севера («Северный завоз»).

Российская федерация традиционно доставляет через северные моря на экспорт продукцию Норильского горно-металлургического комбината, углеводородное сырье из бассейна Белого моря и месторождений Тимано-Печерской провинции [4].

Активное развитие арктических месторождений, которое стало особенно заметным в последние годы, также способно создать грузопоток в несколько сотен тысяч тонн нефти, нефтепродуктов и сжиженного природного газа ежегодно.

В связи с введением правительством РФ продовольственного эмбарго, ввоз охлажденной и замороженной рыбы из стран Европы практически остановлен. Таким образом, важным становится вопрос о доставке замороженной продукции рыболовной промышленности. Специфика геосоциального положения РФ состоит в том, что большая часть населения находится в Европейской части страны, а большая часть рыбы и морепродуктов добывается на Дальнем Востоке. Таким образом, важным видится вопрос организации своевременной доставки рыбной продукции из портов Дальнего Востока в Европейскую часть страны, а также доставки продукции сельского хозяйства в обратном направлении. Мощностей железнодорожного транспорта, по мнению экс-

пертов [5], для решения этого вопроса недостаточно, и организация стабильного грузооборота по СМП могла бы стать выходом из ситуации. Объем перевозок, по словам того же эксперта, может достигать нескольких сотен тысяч тонн в год.

Таким образом, можно заключить, что СМП определенно будет пользоваться спросом среди российских компаний. Некоторые из них (такие, как Совкомфлот), обладающие достаточной финансовой независимостью и господдержкой, самостоятельно инвестируют в развитие арктического судостроения и инфраструктуры. В то же время, рыболовные хозяйства, а также населенные пункты и портопункты, являющиеся получателями припасов в рамках Северного завоза, такой возможности лишены.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

- 1) На сегодняшний день, развитие Северного морского пути в качестве международного транзитного маршрута возможно в ограниченном объеме, а именно как магистрали по доставке высокоценных и скоропортящихся грузов, требовательных к скорости доставки.
- 2) Необходимость развития СМП для развития РФ и связывания ее регионов в целостную систему неоспорима, однако ведется на сегодняшний день только в сегменте нефте- и газодобычи.
- 3) Исходя из пп. 1 и 2, можно заключить, что более широкое развитие СМП возможно только после создания условий для безопасного судоходства, создания цепи опорных портопунктов и появления проектов

судов, оптимальных для использования в условиях Арктики, причем из-за инерционности стратегий глобальных перевозчиков, процесс переориентации грузопотоков может занять еще около десятилетия.

- 4) Финансирование всего вышеперечисленного в период, пока стабильного грузопотока по СМП нет, будет убыточным для государства. Поэтому видится целесообразным создание государственно-частной компании (к примеру, управляющий пакет акций — в руках государства, а оставшиеся акции небольшими частями выбрасываются в свободную продажу), с привлечением частного капитала, в первую очередь, рыбной промышленности, к постройке транспортного флота ледового класса, предпочтительно — мало- и среднетоннажных контейнеровозов с возможностью подключения рефрижераторных контейнеров. В отсутствие улова, такие суда могут осуществлять доставку грузов из Китая в РФ, а в обратном направлении — доставку товаров, в первую очередь, продовольственных, в города Заполярья и Дальнего Востока. Таким образом, исключение балластных пробегов позволит обеспечить рентабельность судоходства на данном маршруте.

Северный морской путь — безусловно, перспективный маршрут, но для раскрытия его потенциала необходима долгосрочная и хорошо спланированная работа. После создания репутации безопасного района мореплавания и наглядного обоснования его экономической эффективности, привлечение судовладельцев мирового уровня неизбежно.

Литература:

1. Морская доктрина России. Информация с официального сайта Президента России. Режим доступа: <http://static.kremlin.ru/media/events/files/ru/uAFi5nvux2twaqjftS5yrlZUVTJan77L.pdf>
2. Тезисы выступления вице-губернатора — председателя Правительства Астраханской области К.А. Маркелова в ходе проведения VI Всемирного Экономического Исламского Форума (Куала-Лумпур, Малайзия, 18–20 мая 2010 года). Режим доступа: http://komarkelov.astrobl.ru/docs/Doklad_Markelova_na_forume_v_Malajzii_14.05.2010.doc
3. Северный морской путь не сможет заменить Суэцкий канал: зачем он тогда нужен России. Интервью д. т. н., профессора Морской академии им. Макарова А. Кузнецова газете «812»ONLINE». Режим доступа: <http://www.online812.ru/2015/05/19/009/>
4. Артур Чилингаров: Арктика дает России уникальный шанс. Журнал «Босс» № 03 (2005 г.). Режим доступа: <http://bossmag.ru/view.php?id=627>
5. Александр Лобыкин: Рыба застряла на Дальнем Востоке. Журнал «Expert Online», «28» октября 2014 г. Режим доступа: <http://expert.ru/2014/10/28/ryiba-zastrjala-na-dalnem-vostoke/>

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Ассоциация региональных операторов капитального ремонта многоквартирных домов

Рыжкова Ксения Юрьевна, магистрант

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

На территории Российской Федерации значительная часть многоквартирных домов имеет физический износ более 50 %, в связи с чем, актуальным вопросом нескольких десятилетий оставалась проблема сохранения жилищного фонда страны и восстановление технических характеристик многоквартирных домов.

Необходимость создания эффективной системы обеспечения жилищного фонда страны, и регионов в частности, качественным и своевременным капитальным ремонтом, определила введение в 2012 году в Жилищном кодексе Российской Федерации нового раздела «Организация проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах». Субъектами РФ были разработаны и утверждены областные программы капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов, а также созданы региональные операторы. Согласно законодательству фонд капитального ремонта мог формироваться либо на счете регионального оператора, либо на счете специализированной организации. Собственниками многоквартирных домов стала производиться оплата взносов на капитальный ремонт в соответствующие фонды. Созданный «механизм» по проведению капитального ремонта заработал.

На сегодняшний день статистика сложилась таким образом, что более 85 % многоквартирных домов фонд капитального ремонта формируют на счете регионального оператора. В связи с этим, можно предположить, что эффективность исполнения (реализации) областных программ капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов во многом зависит от работы региональных операторов, расположенных на территории субъектов РФ.

В целях представления и защиты интересов региональных операторов, координации своей деятельности, объединения усилий для повышения эффективности своей деятельности и иных связанных с деятельностью в качестве региональных операторов целях, не противоречащих федеральным законам и имеющим некоммерческий характер, жилищным законодательством допускается возможность создания ассоциаций и союзов региональных операторов.

Два года назад на территории г. Москвы была создана некоммерческая организация «Ассоциация региональных операторов капитального ремонта в многоквартирных домах».

Согласно Уставу данной организации, основной целью является объединение региональных операторов с целью координации и регулирования их совместной деятельности, защиты прав и законных интересов членов организации и объединения усилия для повышения эффективности своей деятельности.

Выполнив анализ предмета деятельности Ассоциации можно выделить наиболее значимые направления работы организации:

- оказание методической, консультационной, юридической и иной помощи и поддержки членам организации в реализации их обязанностей и функций, установленных жилищным законодательством РФ;
- анализ и систематизация зарубежного и российского опыта в сфере деятельности организации;
- установка и поддержание связи с федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, общественными объединениями, организациями и учреждениями по вопросам, отвечающим целям Ассоциации.

Таким образом, созданная вышеуказанная организация должна объединить усилия всех регионов и выработать эффективную политику, эффективный алгоритм действий, в рамках действующего законодательства, по вопросам организации и проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах.

На сегодняшний день Ассоциации удалось объединить всех региональных операторов страны и стать площадкой для выработки консолидированных решений по основным вопросам организации и проведения капитального ремонта.

Ассоциация занимает активную позицию и на федеральном уровне, занимается, в том числе, и подготовкой кадров для нужд отрасли жилищно-коммунального хозяйства, представляет интересы региональных операторов в Экспертном совете Комитета Государственной Думы по жилищной политике и ЖКХ, Комиссии по во-

просам лифтового хозяйства Общественного совета при Минстрое России, Экспертного совета по городской среде Минстроя России и т. д.

По инициативе Ассоциации в прошлом году стартовал проект по ускоренной замене лифтового оборудования в рамках программ по капитальному ремонту. Участие в данном проекте принял 21 субъект РФ. В течение года совместная работа позволила произвести замену (ремонт, восстановление) лифтового оборудования практически в 13 тыс. многоквартирных домах.

На площадке Ассоциации в постоянном режиме действует рабочая группа по совершенствованию законодательства в сфере капитального ремонта, проводятся встречи с юристами с целью обсуждения конкретных законодательных инициатив по улучшению функционирования системы капитального ремонта.

На сайте организации размещена новостная лента со ссылкой на значимые события того или иного региона, на проводимые межрегиональные конференции, обучающие семинары, выдающиеся результаты по исполнению плана капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории определенного субъекта РФ, новшества, применяемые регионами в рамках совершенствования системы организации и проведения капитального ремонта, и многое другое. Помимо всего прочего, на сайте размещена информация о действующих нормативно-правовых актах напрямую или косвенно регулирующих отношения в сфере проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, а также судебная практика регионов, памятки для собственников помещений многоквартирных домов.

Изучив деятельность Ассоциации региональных операторов капитального ремонта в многоквартирных домах, хотелось бы остановиться на одном из интереснейших разделов сайта данной организации, посвященного лучшим практикам регионов по реализации областных программ капитального ремонта в многоквартирных домах.

На сегодняшний день, среди лучших практик регионов отмечены подходы к реализации программ капитального ремонта Самарской, Новосибирской, Калининградской, Свердловской и Белгородской областей. Рассмотрим практики данных регионов поподробнее.

Самарская область творчески подошла к ремонту фасадов многоквартирных домов и многоэтажки украсили граффити с портретами людей, которые навсегда останутся в истории Самары, как ее герои. Проект «Первые» реализуется на средства меценатов, которыми выступили подрядчики, готовящие город к чемпионату мира по футболу 2018 года. Все изображения согласованы с родственниками героев и жителями домов.

Данный проект, ко всему прочему, позволил добиться и определенного социального эффекта — благоустройство городской среды со смыслом, жители города «познакомились» со своими именитыми земляками.

В Калининградской и Новосибирской областях проведена работа по повышению собираемости платы за капитальный ремонт. Так, в Калининградской области

региональным оператором с Управлением Федеральной службы судебных приставов по Калининградской области 05.06.2017 заключено соглашение о взаимодействии. В рамках данного соглашения в соответствии с утвержденным графиком еженедельно осуществляются совместные выездные мероприятия по должникам, имеющим просроченную задолженность более трех тысяч рублей. Данная работа позволила значительно повысить платежную дисциплину в регионе.

В Новосибирской области к решению аналогичной проблемы подошли немного иначе: в ежемесячном платежном документе указывается, что при наличии задолженности оно имеет силу досудебной претензии. Далее региональный оператор осуществляет телефонное информирование должников в автоматическом режиме (заключен договор с энергосбытом) и проводит судебную работу. Кроме того, процесс подготовки документов в суд частично автоматизирован (автоматическое формирование заявления на выдачу судебного приказа из реестра должников). В результате проводимой работы уровень собираемости взносов на капитальный ремонт на счете регионального оператора значительно повысился (2016 год — 93%, 6 мес. 2017 года — 97,5%).

В рамках упрощения системы взаимодействия между участниками капитального ремонта в Фонде содействия реформированию ЖКХ Белгородской области была внедрена система электронного документооборота «Selma», в которую интегрированы сотрудники органов местного самоуправления, являющиеся техническими заказчиками, сотрудники подрядных организаций, выполняющие работы по капитальному ремонту. Внедрение данной системы позволило вести регистрацию и учет входящих писем, заключаемых договоров, документов для оплаты выполненных работ, в привязке к объектам программы капитального ремонта. Это позволяет вести статистику поступающих обращений от собственников, просматривать ранее поступившие обращения по отдельно взятому объекту, и более оперативно принимать решения. Оптимизация данной работы позволила добиться следующих эффектов:

- упрощено взаимодействие между участниками процесса капитального ремонта;
- исключена возможность утери документов, которые ранее доставлялись на проверку в бумажном виде;
- снижено время проверки документации для оплаты выполненных работ по капитальному ремонту;
- появилась возможность просмотра статистики поступления обращений по каждому объекту капитального ремонта.

Одним из наиболее интересных примером региональных практик была отмечена в Свердловской области. В рамках оптимизации ряда процессов была разработана компьютерная программа и мобильное приложение для оперативной отчетности о ходе проведения капитального ремонта по каждому конкретному дому в режиме реального времени.

Программа позволяет:

1. оптимизировать работу регионального оператора (снижение нагрузки на специалистов Фонда за счет

- автоматизированного структурирования большого объема информации);
2. осуществлять оперативный контроль качества работ на объектах и сроков их выполнения;
 3. исключить вероятность фальсификации данных в отчетности организаций строительного контроля путем ее формирования с использованием фотографий с геометкой;
 4. в режиме реального времени получать оперативную справку по конкретному объекту капитального ремонта (процент выполнения работ, фото процесса ремонта, динамика хода работ и т. п.).

Таким образом, изучив направления деятельности Ассоциации региональных операторов капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день создано достаточное количество предпосылок и площадок для организации эффективной работы региональных операторов по своевременному и качественному проведению

капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах. Наличие лучших практик в регионах также свидетельствует о заинтересованности ряда субъектов РФ в данной работе, поиске наилучшего решения в рамках возложенных полномочий по проведению капитального ремонта, и оптимизации существующих процессов.

Однако, несмотря на данную регионам возможность наладить эффективную работу по своему направлению, предоставленную действующим жилищным законодательством (ч. 4.2. ст. 178 ЖК РФ), официальная статистика указывает все еще на различный уровень исполнения областных программ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных в субъектах Российской Федерации. Соответствующая работа по повышению эффективности деятельности проводится далеко не во всех регионах страны. В связи с чем, говорить о конкретных общих результатах в рамках существующей системы капитального ремонта многоквартирных домов на сегодняшний день сложно.

Литература:

1. Практики реализации программ капитального ремонта // АРОКР. URL: <http://arokr.ru/practik> (дата обращения: 10.02.2018).

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал
№ 2 (13) / 2018

Редакционная коллегия:

Главный редактор:
Ахметов И.Г.
Члены редакционной коллегии:
Арошидзе П.Л.
Каленский А.В.
Брезгин В.С.
Велковска Г.Ц.
Желнова К.В.
Курпаяниди К.И.
Кучерявенко С.А.
Матроскина Т.В.
Яхина А.С.

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Г.А.
Ответственный редактор:
Осянина Е.И.
Художник: Шишков Е.А.
Верстка: Бурьянов П.Я.

Международный редакционный совет:

Айрян З.Г. (Армения)
Арошидзе П.Л. (Грузия)
Атаев З.В. (Россия)
Ахмеденов К.М. (Казахстан)
Бидова Б.Б. (Россия)
Борисов В.В. (Украина)
Велковска Г.Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А.М. (Россия)
Демидов А.А. (Россия)
Досманбетова З.Р. (Казахстан)
Ешиев А.М. (Кыргызстан)
Жолдошев С.Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н.С. (Казахстан)
Кадыров К.Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А.В. (Россия)
Козырева О.А. (Россия)
Колпак Е.П. (Россия)
Кошербаева А.Н. (Казахстан)
Курпаяниди К.И. (Узбекистан)
Куташов В.А. (Россия)
Кыят Э.Л. (Турция)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л.В. (Украина)
Нагервадзе М.А. (Грузия)
Прокопьев Н.Я. (Россия)
Прокофьева М.А. (Казахстан)
Рахматуллин Р.Ю. (Россия)
Ребезов М.Б. (Россия)
Сорока Ю.Г. (Украина)
Узаков Г.Н. (Узбекистан)
Федорова М.С. (Россия)
Хоналиев Н.Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А.К. (Казахстан)
Шуклина З.Н. (Россия)

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

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;
фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2412-3773

Тираж 500 экз. Подписано в печать 5.04.2018.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25