Научно-исследовательский центр «Иннова»



СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции, 17 декабря 2018 года, г.-к. Анапа



УДК 001 ББК 72 Н 34

Редакционная коллегия:

Бондаренко С.В., к.э.н., профессор (Краснодар), **Дегтярев Г.В.**, д.т.н., профессор (Краснодар), **Хилько Н.А.**, д.э.н., доцент (Новороссийск), **Ожерельева Н.Р.**, к.э.н., доцент (Анапа), **Сайда С.К.**, к.т.н., доцент (Анапа), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь), **Михайлов В.И.** к.ю.н., доцент (Москва).

Н 34 Современные научные исследования. Сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 17 декабря 2018 г.). [Электронный ресурс]. — Анапа: Научно-исследовательский центр «Иннова», 2018. - 88 с.

В настоящем издании представлены материалы III Международной научнопрактической конференции «Современные научные исследования», состоявшейся 17 декабря 2018 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных и естественных науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: www.innova-science.ru.

УДК 001 ББК 72

© Коллектив авторов, 2018. © Научно-исследовательский центр «Иннова», 2018.



СОДЕРЖАНИЕ

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ
ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОДОРОГ РЕГИОНОВ
ПФО - УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА «БЕЗОПАСНЫЕ
И КАЧЕСТВЕННЫЕ ДОРОГИ»
Анпилогов Дмитрий Георгиевич С
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРЕХОДНЫХ
ПРОЦЕССОВ В СИНХРОННЫХ МАШИНАХ И ПОСЛЕДУЮЩИЙ
АНАЛИЗ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ РЕЛЕЙНОЙ ЗАЩИТЫ
Голицын Алексей Михайлович
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛОУЗЕРОВ В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ
СЕТЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ
Осипов Никита Алексеевич12
МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ
ПОЛИМОРФИЗМ ГЕНОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ СХЕМ
ГИПОЛИПИДЕМИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ У БОЛЬНЫХ ИБС
Маль Галина Сергеевна, Цепелев Василий Юрьевич
Арефина Марина Викторовна17
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
АНАЛИЗ УРОВНЯ И ДИНАМИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
Баева Анна Александровна, Краснюк Людмила Владимировна2
АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ
Габисова Алана Хасановна, Краснюк Людмила Владимировна
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ В АПК И МЕТОДЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ



Гарунова Анна Валерьевна, Лугуева Ариза Садыковна
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА СТРАНЫ И ОСНОВНЫХ
ФАКТОРОВ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ
Лугуева Ариза Садыковна, Гарунова Анна Валерьевна
СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА РОССИИ И ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ
ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ
Гарунова Анна Валерьевна, Лугуева Ариза Садыковна39
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Корнаухов Александр Сергеевич
МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
Рыжова Олеся Александровна
ДЕЙСТВИЯ АУДИТОРА ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ МОШЕННИЧЕСТВА
И ИСКАЖЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ
<i>Коршикова С. Н., Филатова К. В.</i>
ВЫБОР ПОСТАВЩИКОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ
КАЧЕСТВА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ
Хадиуллина Залина Газинуровна, Недорезова Ольга Юрьевна
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ НАСЕЛЕНИЯ
воронежской области
Шилкина Елена Алексеевна, Чернышова Светлана Николаевна
ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
Юрин Иван Юрьевич, Краснюк Людмила Владимировна70
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ
ЛИДЕРСТВО И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ
Беневская Алина Александровна, Никишенко Денис Васильевич
Раскина Софья Андреевна



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

МОТИВАЦИЯ	
Сигаева Ольга Юрьевна,Янукян Мадлена Багратовна	84



ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 69.003

ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОДОРОГ РЕГИОНОВ ПФО - УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА «БЕЗОПАСНЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ДОРОГИ»

Анпилогов Дмитрий Георгиевич

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Аннотация: в исследовании анализируется уровень безопасности автодорог регионов Приволжского федерального округа РФ, принимающих участие в приоритетном проекте «Безопасные и качественные дороги», утвержденном в 2016 году.

Abstract: the study analyzes the level of road safety in the regions of the Volga Federal district of the Russian Federation participating in the priority project «Safe and high-quality roads», approved in 2016.

Ключевые слова: безопасные и качественные дороги, уровень безопасности, автодороги.

Keyword: safe and high-quality roads, safety level, roads.

Уровень безопасности автодорог, в первую очередь, зависит от их транспортно-эксплуатационного состояния, соответствующего современным нормативным требованиям, утвержденным Техническим регламентом Таможенного союза «Безопасность автомобильных дорог» [2]. и подтверждаемым статьей 8 «Требования по обеспечению транспортной безопасности» Федерального закона от 09.02.2007 № 16-ФЗ (ред. от 06.07.2016) «О транспортной безопасности» [1]. В связи с этим целью нашего исследования является оценка уровня безопасности



автодорог Приволжского федерального округа (ПФО) в процессе реализации программы «Безопасные и качественные дороги» (2016 г.).

Приволжский федеральный округ включает 14 субъектов РФ, 12 из которых вошли в проект «Безопасные и качественные дороги» в рамках крупнейших городских агломераций. Нами были исследованы рейтинги безопасности автодорог до (с 2013 по 2016 гг.) и в период действия проекта (2017 г.) на территории ПФО. Данные рейтингов безопасности дорог субъектов ПФО представлены в таблице 1 (сравнивались индексы безопасности). Данные взяты из официальной статистики ГИБДД, Росстата, Росавтодора.

Таблица 1 — Рейтинг уровня безопасности дорог субъектов РФ по ПФО (2013-2017 гг.)

Субъекты РФ по ПФО	Индексы безопасности				
	2013	2014	2016	2017	
Республика Башкортостан	1,5505	2,3	1,2	1,97	
Республика Марий Эл	-	-	-	-	
Республика Мордовия	-	-	-	-	
Республика Татарстан	1,3618	1,5	3,15	2,47	
Удмуртская Республика	0,9601	-	0,91	1,33	
Чувашская Республика	-	-	1,05	1,49	
Пермский край	1,7589	2	3,14	2,55	
Кировская область	2,4491	1,9	1,49	1,68	
Нижегородская область	2,0946	2,7	2,29	2,53	
Оренбургская область	1,7199	1,5	2,03	2,08	
Пензенская область	1,4272	1,3	1,4	2,12	
Самарская область	2,0516	1,8	2,15	2,58	
Саратовская область	1,1596	1,7	1,97	2,38	
Ульяновская область	1,37,72	1,3	1,26	1,65	

Анализируя рейтинг безопасности автодорог регионов ПФО, следует заметить, что в 2013 году в нем приняли участие только 11 субъектов РФ из 14. При этом в зеленую зону с удовлетворительной безопасностью вошли только 2 (18



%) региона (Удмуртия и Саратовская область); в желтую зону с недостаточной безопасностью — больше половины (7 (64 %) регионов (Башкортостан, Татарстан, Пермский край, Оренбургская, Пензенская, Самарская и Ульяновская области); в красную зону с аварийно-опасными дорогами — менее четверти (2 (18 %) региона (Кировская и Нижегородская области), что показано в таблице 2. В общей сложности 82 % дорог имели в 2013 году достаточно высокий уровень опасности.

В 2014 год в рейтинге приняли участие 10 регионов. В зеленой зоне не оказалось ни одного субъекта ПФО; в желтой зоне расположились 5 (50 %) регионов (Татарстан, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Ульяновская области); в красной зоне - 5 (50 %) регионов (Башкирия, Пермский край, Кировская, Нижегородская, Самарская области). Анализ показал, что 100 % регионов ПФО имели достаточно высокий уровень опасности автодорог, что представлено в таблице 2. Три субъекта ПФО (Башкортостан, Пермский край и Самарская область) снизили уровень безопасности дорог, оказавшись в красной зоне с дорогами, находящимися в аварийно-опасном состоянии.

В 2016 году в рейтинге приняли участие 12 регионов. В зеленую зону вошел только 1 (8%) регион (Удмуртия), что составляет менее 1/10 всех регионов ПФО, участвующих в рейтинге; в желтую зону - 6 (50 %) регионов (Башкирия, Чувашия, Пензенская, Саратовская, Кировская, Ульяновская области); в красную зону - 5 (42 %) регионов (Татарстан, Пермский край, Оренбургская, Нижегородская, Самарская области) (см. таблицу 2), т.е. 92 % дорог ПФО имеют высокий уровень опасности. В красной зоне оказались 2 субъекта (Татарстан и Оренбургская область), находящиеся в 2014 году в желтой зоне с недостаточной безопасностью.

В 2017 году в рейтинге приняли участие 12 субъектов ПФО. В зеленую зону попали только 2 (18 %) региона (Удмуртская и Чувашская Республики); в желтую зону - 3 (25 %) региона (Башкортостан, Кировская и Ульяновская области), что составляет четверть всех регионов; в красную зону - 7 (58 %) регионов



(Татарстан, Пермский край, Оренбургская, Нижегородская, Самарская, Саратовская, Пензенская области), т.е. более половины регионов. Таким образом, 83 % дорог ПФО представляют опасность для жизнедеятельности людей (см. таблицу 2). Два субъекта (Пензенская и Саратовская области) перешли в красную зону, т.е. уровень безопасности дорог в этих регионах снизился.

Таблица 2 - Рейтинг автодорог регионов ПФО (2013-2017 гг.) по индексу безопасности

Рейтинг автодорог по индексу безопасности											
	J 1				с недостаточной безопасно-				оким уро ости, ко		
2013	2014	2016	2017	2013	2014	2016	2017	2013	2014	2016	201 7
2/18	0/0	1/8	2/17	7/64	5/50	6/50	3/25	2/18	50/50	5/42	7/5 8

При этом следует констатировать, что 10 субъектов ПФО из 12, участвующих в рейтинге, вошли в 2016 году в проект БКД, и, это не случайно, так как существующий уровень дорог этих субъектов округа не отвечает нормативным требованиям, что, безусловно, приводит к снижению и уровня их безопасности. Анализ данных таблицы 2 показал, что удовлетворительный уровень безопасности регионов ПФО с 2013 г. не изменился (18 % в 2013 г. и 17 % в 2017 г.), но при этом увеличился на 40 % уровень опасных дорог с 2013 г. (18 %) по 2017 г. (58 %).

С 2013 г. количество дорог, имеющих неудовлетворительный уровень безопасности, и аварийно-опасные дороги практически не изменился (82 % в 2013 г. и 83 % в 2017 г.). Хотя по сравнению с 2014 г. (100 %) в 2017 году прошло небольшое снижение до 83%, что напрямую, по нашему мнению, связано с проектом «Безопасные и качественные дороги» Однако данный результат не является положительным. Слишком большой процент приходится на неудовлетворительный уровень безопасности дорог ПФО.

Критерий безопасности автодорог во всех регионах страны, в том числе и в Приволжском федеральном округе, имеет большое значение, его повышение



важно и обязательно. Для этого необходимо продолжить работу в рамках проекта БКД.

- 1. Федеральный закон от 09.02.2007 № 16-ФЗ (ред. от 06.07.2016) «О транспортной безопасности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 21.12.2016) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://base.garant.ru/12151931/
- 2. Решение Комиссии Таможенного союза от 18.10.2011 № 827 (ред. от 12.10.2015) «О принятии технического регламента Таможенного союза «Безопасность автомобильных дорог» (вместе с «ТР ТС 014/2011. Технический регламент Таможенного союза. Безопасность автомобильных дорог») [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru / document/cons_doc_LAW_120834/



УДК 621.313.13

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРЕХОДНЫХ ПРОЦЕССОВ В СИНХРОННЫХ МАШИНАХ И ПОСЛЕДУЮЩИЙ АНАЛИЗ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ РЕЛЕЙНОЙ ЗАЩИТЫ

Голицын Алексей Михайлович

2 курс магистратуры, кафедра «Электрооборудование» ФГБОУ ВО«Вологодский государственный университет», г. Вологда

Аннотация: в данной статье исследованы переходные процессы синхронной машины в лабораторных условиях. Результаты исследований представлены в виде графиков.

Annotation: Transient processes of a synchronous machine under laboratory conditions are studied in this article. The results of the studies are presented in the form of graphs.

Ключевые слова: электрическая машина, синхронная машина, короткое замыкание, эффект Холла, гармоника.

Keywords: electric machine, synchronous machine, short circuit, Hall effect, harmonic.

В работе любой синхронной машины, генератора или двигателя, рано или поздно может произойти короткое замыкание. Это связано с тем, что нагрузка на валу ротора никогда не бывает постоянной. При резком сбросе нагрузки проседает напряжение и увеличивается ток, что приводит к перегреву проводников в обмотках и быстрому старению изоляции [1, с. 235].

Моделирование и последующий анализ переходных процессов имеет весьма важное значение, поскольку он дает важную информацию при настройке



релейной защиты.

Исследовать переходные процессы в синхронной машине помогает решение системы уравнений Парка-Горева. Она содержит дифференциальные уравнения напряжения обмоток и уравнение моментов, действующих на ротор. В процессе решения систему упрощают, переходя к меньшему количеству уравнений. Использование данного аппарата очень удобно, поскольку он достаточно хорошо изучен и лежит в основе многих методов исследования переходных процессов.

Обычно используют уравнения, записанные в виде:

$$\begin{aligned} -\mathbf{u}_{d} &= \frac{d\psi_{d}}{dt} + \psi_{d}(1-s) + i_{d} \cdot \mathbf{r} \\ -\mathbf{u}_{q} &= \frac{d\psi_{q}}{dt} + \psi_{q}(1-s) + i_{q} \cdot \mathbf{r} \\ \mathbf{u}_{\hat{\mathbf{a}}} &= \frac{d\psi_{\hat{\mathbf{a}}}}{dt} + i_{\hat{\mathbf{a}}} \cdot \mathbf{r}_{\hat{\mathbf{a}}} \\ &= \frac{d\psi_{\hat{\mathbf{d}}}}{dt} + i_{\hat{\mathbf{y}}d} \cdot \mathbf{r}_{\hat{\mathbf{y}}d} = 0 \\ &= \frac{d\psi_{\hat{\mathbf{y}}d}}{dt} + i_{\hat{\mathbf{y}}q} \cdot \mathbf{r}_{\hat{\mathbf{y}}q} = 0 \\ &= M_{1} = d\psi_{d} \cdot i_{q} - \psi_{q} \cdot i_{d} - H_{\hat{\mathbf{j}}} \cdot \frac{ds}{dt} \end{aligned}$$

Аналитического решения система уравнений не имеет, ввиду большого количества уравнений, кроме того, ряд переменных, входящих в систему, имеет нелинейные связи между переменными, что усложняет анализ.

Использование относительных единиц при физическом или математическом моделировании электромеханических и электромагнитных преобразователей характеризуется рядом положительных моментов.

Они позволяют упростить анализ многофазных цепей в симметричных режимах, помогают избежать ошибок при пересчете рабочих характеристик из одной системы единиц в другую.

При экспериментальном исследовании при фиксации тока и напряжения



применялись датчики, построенные на эффекте Холла (свойство полупроводника наводить ЭДС в магнитном поле). Такие датчики могут работать как с периодическими сигналами, так и с постоянными и пульсирующими. Также они работоспособны при высоких частотах изменения измеряемого сигнала.

Экспериментальный метод, при использовании перечисленного выше оборудования, дает возможность получить результаты, которые трудно получить аналитически путем. Ниже приведена часть результатов экспериментального исследования переходных процессов при несимметричных коротких замыканиях в синхронной машине.

Однофазное короткое замыкание.

Двухфазное короткое замыкание

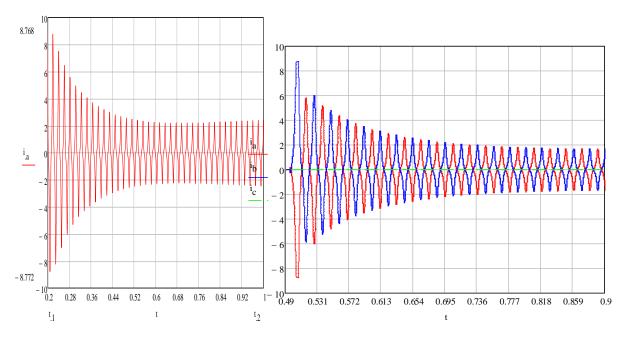


Рисунок 1 -Ток в короткозамкнутой фазе

Рисунок 2 - Ток при двухфазном коротком замыкании

- 1. К.П. Ковач, И. Рац. Переходные процессы в машинах переменного тока. М.-Л., Госэнергоиздат, 1963. 744 стр.
 - 2. А.И. Важнов. Электрические машины. Л., «Энергия», 1998. 768 тр.
- 3. И.П. Копылов. Электрические машины: учебник для ВУЗов. 2-е изд., перераб. М.: Высш. Шк.; Логос; 2000.-607 стр.



УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛОУЗЕРОВ В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Осипов Никита Алексеевич

1 курс, магистр, «Электроснабжение» «Вологодский государственный университет», г. Вологда

Аннотация: в данной статье рассматривается изучение реклоузеров и их усовершенствование с помощью контроллера для улучшения обслуживания сетей сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: реклоузер, контроллер, дифферинциальная защита, разность токов, релейная защита.

Abstract: this article deals with the study of reclosers and their improvement by using the controller to improve the service networks for agricultural purposes.

Key words: recloser, controller, differential protection, the differential current, relay protection.

В настоящее время во многих деревнях существуют проблемы с электроснабжением. Спрос электроэнергии растет из-за увеличения численности населения. Распределительные сети становятся больше и нужен персонал который будет обслуживать их. Поэтому увеличиваются расходы на обслуживание. Чтобы заменить большую часть персонала и уменьшить расходы на обслуживание сетей применяют реклоузеры, чтобы сеть стала более автоматизированной.

Реклоузер-это автоматический комплекс секционирования сети, в который входит шкаф высоковольтной аппаратуры с выключателем и шкаф управления с микропроцессорной релейной защитой.

Преимущества реклоузеров:



- 1. Повышение надежности линии электропередач
- 2. Защита электрооборудования сети
- 3. Учет энергии
- 4. Локализация повреждений и автоматическая передача резервного питания
 - 5. Секционирование линий с односторонним и двухсторонним питанием
 - 6. Плавка гололеда
 - 7. Управляемая сеть
 - 8. Питание теряют только потребители поврежденной сети
 - 9. Полностью устраняется человеческий фактор
 - 10. Все функции выполняются автоматически
 - 11. Выделение повреждения происходит за секунды

Экономический эффективность реклоузера:

- 1. Снижение затрат на ремонт
- 2. Снижение затрат на обслуживание оборудования

Целью работы является усовершенствование конструкции реклоузеров.

Можно установить на реклоузер контроллер, который будет управлять реклоузером удаленно и сообщать информацию о его состоянии. Это преимущество позволяет сразу определить, где и какой участок сети поврежден. Так же контроллер будет фиксировать хищение электроэнергии на определенном участке сети. Принцип обнаружения похож на срабатывание дифференциальной защиты. Котроллер будет определять разность токов между реклоузерами и если эта величина изменится, то будет поступать сигнал о хищении.

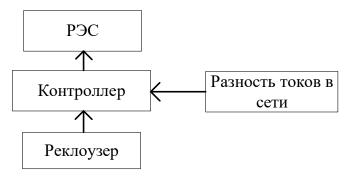


Рисунок 1 Структурная схема



Система работает таким образом: реклоузер сообщает контроллеру о состоянии сети: различные повреждения и состояние сети. Так же контроллер учитывает разность токов в сети для учета хищения. Все сигналы поступают на РЭС.

Эта схема позволяет следить и управлять сетями удаленно, что более выгодно, чем искать поврежденные участки в сети и обеспечивать их ремонт.

- 1. Виглеб, Г. Датчики Sensortechnik: устройство и применение / Г. Виглеб; пер. с нем. М. А. Хацернова. Москва: Мир, 1989. 191 с.
- 2. Елизаров, И.А. Технические средства автоматизации. Программно-технические комплексы и контроллеры / И.А. Елизаров, Ю.Ф. Мартемьянов. Москва: Издательство «Машиностроение», $-2004.-25\ c.$



МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

УДК 616-03

ПОЛИМОРФИЗМ ГЕНОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ СХЕМ ГИПОЛИПИДЕМИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ У БОЛЬНЫХ ИБС

Маль Галина Сергеевна

д.м.н., профессор, зав.кафедрой фармакологии

Цепелев Василий Юрьевич

к.м.н., ассистент кафедры фармакология;

Арефина Марина Викторовна

студентка 5 курса

ФГБОУ ВО «Курский государственный медицинский университет» МЗ РФ

Аннотация: сложный механизм формирования клинического фенотипа ИБС обусловлен большим количеством генов, вовлеченных в патогенез. В статье показана роль полиморфизма генов в эффективности различных схем гиполипи-демической терапии у больных ишемической болезнью сердца.

Abstract: The complex mechanism of the formation of the clinical phenotype of IHD is due to the large number of genes involved in pathogenesis. The article shows the role of gene polymorphism in the effectiveness of various lipid-lowering therapy schemes in patients with coronary heart disease.

Ключевые слова: ген, ИБС, полиморфизм, гиполипидемическая терапия, эффективность.

Key words: gene, ischemic heart disease, polymorphism, lipid-lowering therapy, efficacy.

В проведенном исследовании показано, что на фоне 8-ми недельной фармакотерапии розувастатином в дозе 10 мг в сутки у больных ИБС с



изолированной ГХС наблюдалось статистически значимое снижение уровня ОХС (-30,8%), ХС ЛНП (-40%), ХС-неЛВП (-36%), АИ (-42%) на фоне повышения уровня ХС ЛВП (+9,9%). При монотерапии розувастатином в дозе 10мг в сутки сочетанной ГЛП у пациентов с ИБС, наблюдалось снижение ОХС (-28%), ХС ЛНП (-31 %), ТГ (-8 %), ХС-неЛВП (-37 %, АИ (-43%) на фоне повышения ХС ЛВП (+11 %). Таким образом гипохолестеринемический эффект розувастатина реализовался изменением содержания всех показателей липидного спектра: ОХС, ХС ЛНП, ТГ, ХС ЛВП, ХС-неЛВП и АИ в обеих сравниваемых группах.

Однако, 35 % пациентов, участвующих в наблюдении, к 8 неделе монотерапии розувастатином в дозе 10 мг в сутки не достигли целевых значений по показателю ХС ЛНП, отражающего эффективность проводимой гиполипидемической терапии.

Отсутствие возможности достижения целевого уровня при монокомпонентной гиполипидемической коррекции явилось основанием для смены подхода к коррекции нарушений липидного обмена у данной группы больных ИБС. Известно, что каждое удвоение дозы статина приводит к дополнительному снижению уровня ХС ЛНП на 6 %, добавление же ингибитора абсорбции ХС приводит к снижению уровня ХС ЛНП на 20-25 %. С этой целью пациентам в дополнение к розувастатину в дозе 10 мг в сутки был назначен эзетимиб в дозе 10 мг в сутки.

Применение комбинированной терапии у пациентов с изолированной ГЛП обеспечило дополнительное снижение к 48 неделе лечения уровня ОХС (-20 %), ХС ЛНП (-24 %), на фоне повышения уровня ХС ЛВП (4,6 %), что привело к значительной динамике показателя ХС-не ЛВП (-27%) и АИ (-30 %). Снижение уровня ТГ составило -6,6 %, но не достигло уровня статистической значимости. Двойное ингибирование синтеза ХС оказало влияние на обратный транспорт ХС, что проявилось повышением показателя ХС ЛВН на 4,5 % (уровень статистической значимости не достигнут). В результате описанных динамических сдвигов в содержании ЛП произошло снижение уровня АИ (-35,3) и ХС-не ЛВП (-22,7



%). При сравнении эффективности комбинированной терапии в коррекции различных типов ГЛП оказалось, что различие между исследуемыми группами было статистически значимым по уровню ТГ на 4,7 % и АИ на 5,2 % — эффективность комбинированной терапии была выше в группе пациентов с ИБС и сочетанным типом ГЛП к 48 неделе фармакологической коррекции. Однако, эффективность в группе пациентов, страдающих ИБС с изолированной ГЛП была выше на 5,6 % по уровню ОХС (P=0,017) и на 4,3 % по уровню ХС не связанного с ЛВП.

Но даже использование комбинированной терапии обеспечивает лишь частичную эффективность у пациентов, страдающих ИБС с атерогенными ГЛП, по нормализации показателей липидного обмена (NCEPATPIV) [3]. В связи с этим особую актуальность приобретает поиск персонализированного подхода к медикаментозной коррекции ГЛП, в основе которого лежит выбор лекарственного препарата и его режима дозирования с учетом факторов, влияющих на фармакологический ответ у конкретного пациента [1].

Выявлено, что гомозиготы +279AA по данному полиморфизму имели изначально менее выраженные нарушения показателей липидного обмена, а именно общего ОХС, ХС ЛНП, ХС не связанного с ЛВП и АИ, а также больший базальный уровень ХС ЛВП, участвующего в обратном транспорте ХС, и обладающего атеропротективными свойствами. Динамика изменений показателя ХС ЛВП терапии розувастатином также отличалась у пациентов с генотипом +279AA в сравнении с другими генотипами СЕТР. Так, на фоне гиполипидемической терапии розувастатином у гомозигот +279AA отмечалось преобладание уровня ХС ЛВП (+27,3%), сравнительно с носителями других генотипов (+16,7%) к 48 неделе. Наибольший интерес представляет обсуждение механизмов, лежащих в основе высокой антиатерогенной направленности терапии розувастатином у гомозигот +279AA, так как в целом статины в низких и средних дозах повышают уровень ХС ЛВП на 10-12%. Функция СЕТР заключается в переносе ЭХ от ХС ЛВП к атерогенным ЛП (ХС ЛПП, ХС ЛОНП, ХС ЛНП), что ведет к



снижению уровня ХС ЛВП [2].

Полученные данные по оценке связи генотипов LPL с эффективностью гиполипидемической терапии розувастатином у больных ИБС демонстрируют большую предрасположенность гомозигот +495GG к нарушению липидного обмена, за счет высоких базальных уровней атерогенных фракций: ОХС, ХС ЛНП, ХС не ЛВП и АИ, способствующих развитию и прогрессированию атеросклероза. При анализе эффективности проводимой гиполипидемической терапии у пациентов, страдающих ИБС с атерогенными ГЛП, в зависимости от генотипа, обнаружено, что гомозиготы по +495T аллелю проявляли большую резистентность на фоне коррекции нарушений липидного обмена розувастатином, однако генотипы LPL не показали влиянияна эффективность комбинированной терапии.

Можно предположить, что у пациентов, имеющих более выраженный гиполипидемический эффект от розувастатина на обмен холестерина (снижение ОХ, ХС ЛНП, АИ и повышение ХС ЛВП) и обладающих вариантным генотипом +495GG, имеет место усиленный гидролиз ТГ, входящих в состав ХС липопротеидов очень низкой плотности (ХС ЛОНП) и хиломикронов, сопровождающийся поступлением высвободившегося ХС в состав ХС ЛВП.

- Маль, Г.С. Факториальный вклад в изменения гиполипидемического эффекта у больных ИБС / Г.С. Маль, М.В. Звягина, И.А. Дородных // Междунар. журн. прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 5. С. 131.
- 2. HDL from CETP deficient subjects shows enhanced ability to promote cholesterol efflux from macrophages in an apoE- and ABCG1-dependent pathway / F. Matsuura [et al.] // J. Clin. Invest. 2006. Vol. 116. –P. 1435-1442.
- 3. Pamela B. Morris. ATP IV, CVD Risk Assessment, and Dyslipidemia: Update 2012 // https://www.acli.com/Events/Documents/Tue22812%20-20Lipidology%20-%20Pamela%20Morris.pdf



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 658

АНАЛИЗ УРОВНЯ И ДИНАМИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Баева Анна Александровна

студентка 3 курса, направления подготовки 38.03.01 «Экономика» **Краснюк Людмила Владимировна**

д-р.э.н, доцент, профессор кафедры финансов и бухгалтерского учёта Институт Сервиса Туризма и Дизайна (филиал) Северо-Кавказский Федеральный Университет, г. Пятигорск

Аннотация: в настоящее время тема данной статьи актуальна, так как в условиях рыночной экономики появляется и развивается множество новых предприятий, конкурентоспособных друг с другом. Цель каждого существующего предприятия - получить прибыль с минимальными затратами. В данной статье рассматриваются сущность рентабельности, факторный анализ, а также пути повышения рентабельности.

Annotation: Currently, the topic of this article is relevant, as in a market economy appear and develop a lot of new businesses that are competitive with each other. The purpose of each existing enterprise is to make a profit at minimal cost. This article discusses the essence of profitability, factor analysis, as well as ways to increase profitability.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, факторный анализ, показатели.

Keywords: profitability, profit, factor analysis, indicators.



Рентабельность является основной целью всех деловых предприятий. Без рентабельности бизнес не выживет в долгосрочной перспективе. Таким образом, измерение текущей и прошлой прибыльности и прогнозирование будущей прибыльности очень важно.

Одну и ту же сумму прибыли можно получить в разных экономических условиях, поэтому абсолютные показатели не всегда могут дать четкое представление о том, как эффективно проходит деятельность коммерческих организаций. Для того чтобы измерить на сколько эффективна деятельность коммерческой организации следует применить показатель рентабельности [2].

Повышение прибыльности - одна из важнейших задач. Для того чтобы рассчитать показатели рентабельности, достаточно иметь официальную бухгалтерскую отчетность коммерческой организации.

Выделяют несколько групп рентабельности:

- -показатели рентабельности активов;
- -показатели рентабельности капитала;
- -показатели рентабельности продаж;
- -показатели рентабельности затрат.

Поскольку показатели рентабельности характеризуют эффективность предприятия в целом, и это самый важный показатель эффективности, необходимо провести факторный анализ рентабельности активов.

Рентабельность активов рассчитывается по следующей формуле:

$$Ra = Y \times Ka \times Rn$$

Где Ү – удельный вес активов, реально находящихся в обороте;

Ка – коэффициент отдачи активов;

Rn- коэффициент рентабельности продаж.

Считается целесообразным предложить следующую классификацию факторов [1, с. 289].

- 1) Факторы первого порядка:
- удельный вес активов, реально находящихся в обороте;



- коэффициент отдачи активов;
- рентабельность продаж.
- 2) Факторы второго порядка:
- отдача внеоборотных активов;
- оборачиваемость оборотных активов;
- прибыль до налогообложения на 1 руб. выручки от продаж.
- 3) Факторы третьего порядка:
- прибыль от продаж: объем продаж, изменение структуры продаж, полная себестоимость продаж, фактор цен;
- операционные доходы: проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие доходы;
- операционные расходы: проценты к уплате, расходы от участия в других организациях, прочие расходы;
- прочие доходы: получаемые штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, курсовые разницы, сумма до оценки активов;
- прочие расходы: уплачиваемые штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, убытки прошлых лет, признанные в отчетном году, курсовые разницы, сумма уценки активов.

Чтобы определить процент рентабельности активов (Ra), % используют следующую формулу:

$$Ra = (\Pi \div A) \times 100\%$$

П- сумма прибыли за период;

А – средняя стоимость активов за период. [3]

Для того чтобы провести факторный анализ надо ввести в формулу рентабельности активов выручку от продаж и формула будет иметь вид:

$$Ra = (\Pi \div B \times 100) \div (A \div B) = (B \div A) \times ((\Pi \times 100) \div B)$$

Где $(B \div A)$ – коэффициент отдачи активов;

 $(\Pi \times 100) \div B$ – процент рентабельности продаж.



Экономическая рентабельность и финансовая между собой взаимосвязаны и их элементом является финансовый рычаг. Финансовый рычаг относится к использованию долга для приобретения дополнительных активов. Использование позволяет увеличить прибыль и убытки.

Эффект финансового рычага рассчитывается по одной из двух формул. Его можно рассчитать по прибыли до налогообложения:

$$\Im \Phi P = (R_A - \coprod_{3K}) \times (3K \div CK)$$

 R_{A} – экономическая рентабельность;

Цзк – средневзвешенная цена заемного капитала;

ЗК – сумма заемного капитала;

СК – сумма собственного капитала.

Показатели рентабельности призваны характеризовать уровень эффективности производства и реализации продукции, работ и услуг.

В зависимости от того, рентабельность каких продуктов следует измерять, существует три группы показателей:

- показатели рентабельности совокупных продаж;
- показатели рентабельности по отчетным сегментам;
- показатели рентабельности продаж конкретных видов продукции.

Показатели рентабельности для отчетных сегментов рассчитывают с использованием той же методологии, что и показатели рентабельности для общего объема продаж. Отличие состоит в том, что в нем учитывается информация о выручке, общей себестоимости и прибыли по конкретному отчетному сегменту. Необходимую информацию для расчета можно получить из регистров бухгалтерского учёта.

- 1. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. 2016. 280-314 с.
 - 2. Рентабельность [Электронный ресурс] Режим доступа.



https://ru.wikipedia.org

3. Формула общей рентабельность – [Электронный ресурс] – Режим доступа. http://ru.solverbook.com

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Габисова Алана Хасановна

студентка 3 курса направления подготовки 38.03.01 «Экономика»

Краснюк Людмила Владимировна

д-р. э.н, доцент, профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске

Аннотация: в условиях рыночных отношении в экономике основную роль экономических показателей играют прибыль и рентабельность. Сегодня рыночная экономика требует от предприятий увеличения эффективности производства, конкурентоспособности товаров и услуг.

Для этого выполняется анализ финансовой деятельности организации. Этот анализ дает возможность установить финансовые возможности компании, вовремя выявить негативные тенденции ее формирования, включая банкротство, разработать меры по усовершенствованию финансового состояния.

Abstract: under market conditions, the main role of economic indicators in the economy is played by profit and profitability. Today, the market economy requires enterprises to increase production efficiency, competitiveness of goods and services. To do this, an analysis of the financial activities of the organization. This analysis makes it possible to establish the financial capabilities of the company, in time to identify negative trends in its formation, including bankruptcy, to develop measures to improve the financial condition.



Ключевые слова: валовая прибыль, рентабельность, рыночный механизм, финансовый результат.

Keywords: gross profit, profitability, market mechanism, financial result.

Прибыль — это доля чистого дохода, получаемая предприятиями после продажи продукции. Прибыль — это преобладание доходов над расходами. При противоположном условии это убыток. [1, с. 133].

Вследствие этого, она характеризует финансовый результат работы организации. Увеличение прибыли образует финансовую основу для проведения расширенного воспроизводства организации и удовлетворение социальных и материальных потребностей учредителей и сотрудников.

За счет отчислений от прибыли в бюджет образуется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их повышения в существенной мере зависит темп экономического развития страны.

Важное предназначение прибыли в условиях рынка это отображение результативности производственно-сбытовой работы организации. Если увеличение прибыли происходит в условиях стабильности оптовых цен, то это говорит о снижении индивидуальных издержек компании и продажу товаров.

В организации выделяют несколько типов прибыли [2, с. 345]:

- 1. Прибыль, которую получает фирма вследствие финансово-хозяйственной деятельности. Распределяется среди государства и организаций как хозяйствующий субъект;
- 2. Прибыль для государства поступает в определенные бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть безосновательно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательством;
- 3. Размер чистой прибыли организации, который остался у нее после уплаты налогов и иных платежей.



- 4. Валовая прибыль это общая сумма дохода, образуемого в организации за вычетом управленческих и коммерческих затрат;
- 5. Прибыль, которая остается в распоряжении компании, образует чистую прибыль.

После образования прибыли организация выплачивает налоги, а часть прибыли, которая осталась в распоряжении компании (т.е. послы уплаты налога на прибыль) это чистая прибыль. Она представляет собой разницу между валовой прибылью и налоговыми платежами за счет нее.

Нераспределенная прибыль, которая осталась в распоряжении организации идет на увеличение собственного капитала компании и может быть перенаправлена в резервный фонд - фонд непредвиденных потерь, убытков; накопительный фонд - образование средств для производственного развития и т.п.

Кроме того, важный показатель финансового результата работы организации - показатель рентабельности. Он является одним из основных стоимостных качественных показателей работы организации, который характеризует уровень отдачи затрат и степень применения средств во время выпуска и продажи товаров [3, 4].

Уровень рентабельности, также, как и прибыли, зависит от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности фирмы, т. е. эти показатели, характеризуют все стороны предпринимательской деятельности.

Показатели рентабельности выражают в коэффициентах либо процентах, также они показывают часть прибыли с каждой денежной единицы расходов. Они, в отличие от прибыли, характеризуют окончательные итоги хозяйствования, потому что их объем представляет соотношение эффекта с наличными или использованными резервами.

Рентабельность - это относительный показатель результативности деятельности организации, который в общей форме вычисляется как отношение прибыли к расходам (ресурсам). Тем самым, рентабельность — это показатель, который комплексно характеризует эффективность работы организации.



С его помощью, возможно, оценить эффективность управления организацией, т.к. получение объемной прибыли и достаточного уровня доходности зависят от правильности принимаемых управленческих решений. Потому рентабельность рассматривают и как один из компонентов качества управления.

По значению уровня рентабельности можно проанализировать долгосрочное процветание фирмы, т. е. ее способность получать в достаточной степени прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов и инвесторов, которые вкладывают деньги в собственный капитал организации, этот показатель считается более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, которые определяются на основе соотношения отдельных статей баланса.

Осуществляя связь между объемом вложенного капитала и размером прибыли, показатель рентабельности, возможно, применять в ходе прогнозирования прибыли. В ходе него с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на данные инвестиции.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: показатели рентабельности хозяйственной деятельности; показатели финансовой рентабельности; показатели рентабельности продукции.

Таким образом, показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность работы организации. Они измеряют прибыльность компании с разных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

- 1. В.Е. Губин, О.В. Губина. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. 336 с.
- 2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. Минск: ООО «Новое знание», 2011. 688 с.



- 3. Великая Е. Г., Чурко В. В. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 7-9.
- 4. Атаулов Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4.



УДК 332

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ В АПК И МЕТОДЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Гарунова Анна Валерьевна

старший преподаватель

Лугуева Ариза Садыковна

к.ф-м.н., доцент кафедра прикладной математики ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала

Аннотация: транспортная система рассматривается как важнейший элемент логистической системы региональной экономики. Дан анализ развития транспортной системы, рассмотрена работа конкретной транспортной компании и рассчитаны основные показатели деятельности транспортной компании. Предложена методика для повышения эффективности показателей транспортной системы в АПК.

The transport system is considered as a major element of the logistics system of the regional economy. The analysis of the development of the transport system, the operation of a particular carrier and calculated key performance indicators of the transport company. A method for increasing the efficiency of the transport system of indicators in agriculture.

Ключевые слова: региональная экономика, транспортная логистика, дорожное хозяйство, дорожная сеть, плотность автомобильных дорог, транспортно-логистическая система.

Keywords: regional economy, transport logistics, road maintenance, road network, the density of roads, transport and logistics system.



Сложившая ситуация в транспортной инфраструктуре — результат недостаточного инвестирования развития дорожной сети. На дорожную отрасль расходуется чуть больше одного процента ВВП, что в 2-3 раза меньше чем в развитых странах (для сравнения — Китай расходует на развитие дорожной сети 3,5 % своего ВВП). Специалисты Всемирного банка (ВБ) предлагают России увеличить финансирование реконструкции изношенной дорожной инфраструктуры до 2 % ВВП [1].

Для анализа экономической деятельности транспортной системы АПК исследуем функционирование некоторой компании, которую по причинам экономической безопасности условно обозначим через "ЮТ".

Основной задачей ТК "ЮТ" является постоянный мониторинг ситуаций в предприятиях-заказчиках, определяющий главную цель -минимизацию расходов на основе научного подхода, с применением математического инструментария.

Идея логистической организации, как инструмента математики, состоит в том, что изменения в одном ее элементе вызывают цепную реакцию изменений в других [2].

Для оценки эффективности логистической деятельности транспортного предприятия воспользуемся общими показателями ТК «ЮТ» (Таблица 1).

Таблица 1. Показатели оценки финансового состояния предприятия

Показатели	2015	2016	2017
Среднемесячная выручка (тыс.у.е.)	2288,66	15220	19047,5
Доля денежных средств(тыс.у.е.)	1	1	1
Среднесписочная численность персонала (чел.)	911	874	797
Срок возможного погашения задолженности	24,32	4,88	4,18
Собственный капитал в обороте (тыс.у.е.)	-30795	-41625	-40344
Собственный капитал в оборотных активах (тыс.у.е.)	-1,23	-1,28	-1,03

Финансовый результат (прибыль или убыток) деятельности предприятия - есть разница между суммами его доходов и расходов, которая исчисляется за определенный временной отрезок - отчетный период - месяц, квартал, год.



Следовательно, для определения финансового результата мы должны соотнести доходы и расходы предприятия, относящиеся к тому периоду, за который и исчисляется прибыль или убыток.

Расходы предприятия списываются в том отчетном периоде, в котором они принесут предприятию доходы, или станет очевидна их убыточность. До момента списания, то есть участия в исчислении финансового результата, расходы и доходы компании капитализируются (показываются в балансе) (Таблица 2).

Таблица 2. Динамика основных индикаторов финансового состояния предприятия

Показатели	2015	2016	2017
Скорость оборота оборотных активов	10,88	2,14	2,06
Скорость оборачиваемости капитала	0,44	0,43	0,37
Оборачиваемость средств	10,42	1,71	1,69
Рентабельность оборотного капитала	-0,08	-0,13	-0,12
Рентабельность продаж услуг	-0,45	-0,01	-0,02
Среднемесячная выработка	2,51	17,41	23,9
Фондоотдача (тыс.у.е.)	0,09	0,47	0,73
Коэффициент инвестиционной активности	0,025	0,03	0,05

На анализируемом предприятии ТК " ЮТ" финансовая ситуация за 2017 год несколько ухудшилась, судя по коэффициентам задолженности, деловой активности рентабельности. Однако у предприятия существует прямая угроза банкротства, поскольку финансовый ресурс предприятия и довольно низкий уровень рентабельности не позволяют вовремя в полном объеме погашать свои обязательства перед государством, кредиторами и персоналом предприятия. Финансовое состояние организации, ее устойчивость и стабильность зависят от результатов ее производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Анализ экономических показателей логистических издержек в различных отраслях АПК показывает, что наибольшую долю в них занимают затраты на управление запасами (20—40 %), транспортные расходы (15—35 %), расходы на



административно-управленческие функции (9—14 %). За последнее десятилетие заметен рост логистических издержек многих компаний на такие логистические функции, как транспортировка, обработка заказов, информационно-компьютерная поддержка, а также на логистическое администрирование.

С помощью экономико-математических моделей данную проблему можно решить через построение системы оптимизации транспортного процесса.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи[3]:

- 1. Проанализировать работу транспортной системы: выявить цели и возможные стратегии каждого из участников системы транспортных перевозок.
- 2. Разработать экономико-математические модели распределения пассажиров и грузопотоков между способами передвижения и маршрутами транспорта в условиях наложения маршрутных схем.
- 3. Исследовать перемещение пассажиров и груза, а также создать программный комплекс для прогноза подвижности потребителей при изменении социально-экономических условий.

В результате исследования данной системы можно прогнозировать спрос на перемещение населения и перевозку груза различным видом транспорта. Результаты так же могут быть использованы при оптимизации расписания движения транспорта в условиях рынка, монополии, конкуренции пассажирского и грузового транспорта с другими способами передвижения.

- 1. Агропромышленный комплекс: состав, значение: [Электронный ресурс] URL: http://interneturok.ru/geografy/9-klass/bobwaya-harakteristika-hozyajstva-rossiib/agropromyshlennyy-kompleks-sostav-znachenie-selskoe-hozyaystvo (20.11.2018)
- 2. Гарунова А.В. Интеграционные процессы и эффективность АПК региона. //Электронный журнал. Управление экономическими системами. № 7. 2014 г.



- 3. Гарунова А.В., Лугуева А.С. Оптимизация показателей транспортной системы в АПК с применением математических методов. М.: Экономика и предпринимательство, № 12, ч. 2, 2015.
- 4. Малачиханов Т.В., Лугуева А.С., Гарунова А.В. Разработка и анализ финансовой стратегии предприятия. //Экономика и предпринимательство. 2016. №3 (ч. 2). С. 828-832.

УДК 330.322

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА СТРАНЫ И ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ

Лугуева Ариза Садыковна

к.ф-м.н., доцент

Гарунова Анна Валерьевна

старший преподаватель

кафедра прикладной математики

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы инвестиционной деятельности, как одного из основных видов финансовой деятельности. Представлена информация о притоке иностранных инвестиций в России. Проведен анализ инвестиционного климата страны и основных факторов его определяющих, а также анализ статистической информации об объемах инвестиций, выявлены основные инвесторы, проблемы инвестирования и возможные способы их разрешения.

The article deals with the issues of investment activity as one of the main types of financial activity. Information on the inflow of foreign investments in Russia is



presented. The analysis of the investment climate of the country and the main factors determining it, as well as the analysis of statistical information about the volume of investments, identified the main investors, investment problems and possible ways to solve them.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, санкции.

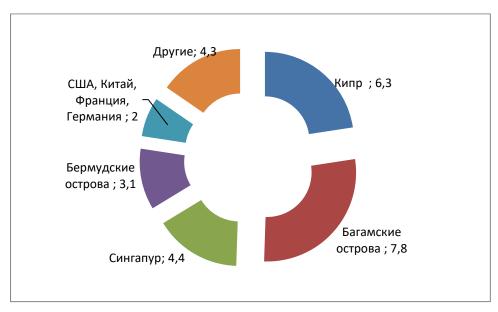
Keywords: Investments, investment policy, investment climate, sanctions.

Современные процессы иностранного инвестирования являются одним из проявлений процессов глобализации мировой экономики. Масштабы притока или оттока зарубежных капиталовложений влияют на социально-экономическую составляющую практически всех национальных хозяйств.

Согласно данным ЦБ, чистый приток ПИИ в РФ в 2017 году снизился на 14,3% и составил 27,9 млрд долл. по сравнению с 32,5 млрд долл. в 2016 году. В том числе чистый приток ПИИ в новые акции составил 9,7 млрд долл., что почти в два раза меньше, чем в 2016 году -18,5 млрд долл.

Основной приток средств в России в течение 2017 года отражен на диаграмме 1.

Диаграмма 1. Приток иностранных инвестиций за 2017 год (в млрд. долл.) [5].





Можно заметить, что инвестиции в РФ в первую очередь шли из так называемых «тихих офшорных гаваней». Большая часть тех оффшорных компаний, которые вкладываются в столицу России — это те, кто получает деньги из России, а затем возвращает их обратно. Владение оффшорными компаниями сложное и часто совместное между российскими гражданами и иностранцами.

В целом же мы видим, что инвесторы защищают свои вложения при помощи офшоров. Важно, что офшоры были, и остаются необходимым и важным инструментом в работе.

Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) опубликовала данные исследования, проведенного совместно с компанией GfK Rus. Были опрошены представители 76 европейских компаний. Отмечен рост числа тех, кто ожидает снижения инвестиций в России в целом в связи с негативными внешними факторами. Так в 2017 году их доля составляла 11 %, а сегодня уже 36 %. Большинство европейских компаний были довольны как результатами по итогам 2017 года, так и началом первого квартала 2018-го. Одними из самых дестабилизирующих факторов стали санкционные риски, изменившие в целом хороший бизнес-климат для компаний из Европы в России.

Основная причина снижения инвестиций в России — высокая неопределенность перспектив ее роста. Также на формирование инвестиционного климата территории оказывают воздействие и такие факторы, как состояние производственной сферы, прибыль предприятий, уровень доходов населения, численность экономически активного населения и его образовательный уровень, возрастной и квалификационный состав; степень развития на территории ведущих институтов рыночной экономики [4].

Современная экономика не может развиваться без инвестиций. Привлечение средств иностранных инвесторов — одна из важнейших стратегических задач Российского правительства. Для ее решения нужно создать условия улучшения инвестиционного климата, формировать благоприятную инвестиционную среду, развивать свободные экономические зоны, улучшать инфраструктуру в



регионах страны: строить автодороги, международные аэропорты, морские порты, развивать телекоммуникации [2].

Для роста инвестиций должны быть созданы нормальные политико-экономические и финансовые условия. Необходимо стабилизировать инфляцию и обеспечить доступность финансовых ресурсов. Исключительно важной задачей является противодействие коррупции и снижение бюрократической нагрузки на бизнес.

Регионы России сильно дифференцированы по уровню экономического развития, инвестиционное поле страны неоднородно. Зарубежные экспертные оценки не всегда являются достаточными для потенциальных инвесторов. Чтобы иностранные вложения пошли в российские регионы, в стране проводятся собственные аналитические исследования и разрабатываются национальные рейтинговые системы, такие как «Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов», созданный агентством «Эксперт РА». Потенциальные инвесторы должны иметь возможность прогнозировать будущие перспективы и риски в чужой стране.

Для привлечения иностранного капитала требуется обеспечить неприкосновенность зарубежных капиталовложений и соблюдать правовые международные нормы, связанные с урегулированием вопросов по инвестициям. Необходимо разрабатывать для инвесторов особые льготы и гарантии в отдельных экономических секторах и регионах [3]. Шире использовать систему двустороннего сотрудничества, заключая межправительственные соглашения, направленные на защиту и поощрение инвесторов.

В настоящее время принято рассматривать инвестиционный климат территории (страны, региона) как характеристику ее привлекательности с точки зрения целесообразности инвестирования в нее. Последняя определяется на основе анализа и сопоставления экономических, социальных, политических, правовых, организационных и других факторов, действующих на данной территории [1].

Необходимость создания в России привлекательного инвестиционного



климата очевидна. Основные атрибуты привлекательного инвестиционного климата включают в себя благоприятный налоговый режим, развитое законодательство, условия для справедливой конкуренции, эффективная судебная система, минимальные административные барьеры и качественная инфраструктура для развития бизнеса.

Список литературы

- 1. Гарунова А.В., Лугуева А.С., Залкеприева А.А. Перспективы развития инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе в Республики Дагестан. Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-1 (87). С. 978-981.
- 2. Лугуева А.С., Абидов М.Г. Инвестиции как один из важнейших факторов развития экономики РФ. Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-4 (76). С. 89-92.
- 3. Лугуева А.С., Маммаева Д.С., Абидов М.Г. Инвестиционные риски и инвестиционный климат в экономике РФ. Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-1 (87). С. 168-173.
- 4. Петросянц В.З., Дохолян С.В. Инвестиционная политика и современные инструментальные средства инвестиционного развития регионов // Конкуренто-способность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 12 (59). С. 278-283.
- 5. TAdviser. Портал выбора технологий и поставщиков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Ctatья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Ctatья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/Ctatья:Прямые http://www.tadviser.ru/index.php/ctatья: http://www.tadviser.ru/index.php/ctatья: http://www.tadviser.ru/index.php/ctatья: http://www.tadviser.ru/index.php/ctatья: http://www.tadviser.ru/index.php. http://www.tadviser.ru/index.php. http://www.tadviser.ru/index.php. http://www.tadviser.ru/index.php. http://www.tadviser.ru/index.php. http://www.tadviser.ru/index.php. <a href="http://www.tadviser.



УДК 331

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА РОССИИ И ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ

Гарунова Анна Валерьевна

старший преподаватель

Лугуева Ариза Садыковна

к.ф-м.н., доцент

кафедра прикладной математики ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала

Аннотация: в работе изучено состояния занятости и безработицы в России. Проведен анализ рынка труда страны и основных факторов его определяющих, а также анализ статистической информации об уровне безработицы по возрастному, половому показателям, выявлены основные регионы с самой низкой занятостью населения, основные причины и возможные способы их разрешения.

The paper studies the state of employment and unemployment in Russia. The analysis of the labor market of the country and the main factors determining it, as well as the analysis of statistical information on the level of unemployment by age, sex, identified the main regions with the lowest employment, the main causes and possible ways to resolve them.

Ключевые слова: безработица, занятость, население, экономика, производительность труда.

Key words: Unemployment, employment, population, economy, labor productivity.



Проблема безработицы — это социально-экономическое явление, с которым сталкивается любое государство и общество. Связано оно, прежде всего с тем, что нарушается принцип эффективного использования производственных и трудовых ресурсов [6].

Она является для экономики весьма отрицательным атрибутом, которая несет за собой ряд негативных социально-экономических последствий, таких как, снижение навыков работников по причине долговременной безработицы, снижение уровня жизни, усиление психологической и эмоциональной напряженности, недовыпуск продукции и наконец политическая неустойчивость населения, недовольство властью и рост криминала [5].

Согласно отношению занятых к численности населения (см. таблицу 2) коэффициент занятости населения в Российской Федерации в 2018 г. на 0,6 % выше (60,8 %, в 2017 – 60,2 %), по сравнению с 2017 годом, что говорит о постепенной реабилитации государства за счет проведения различных социальных и политических программ борьбы с низкой экономической активностью и безработицей на государственном и региональных уровнях. Так, на региональном уровне более эффективны такие способы борьбы с безработицей, которые реализуются посредством стимулирования фермерства, малого и индивидуального бизнеса также за счет предоставления компаниям кредитов, налоговых льгот, дотаций, направленных на поддержку и развитие производства также в приоритетных отраслях [5].

Таблица 2 - Отношение занятых к численности населения РФ за 2010-2018 гг. (в % к предыдущему году) [5]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доля занятого насе- ления	58,4	59,3	60	60	60,2	60,1	60,3	60,2	60,8
Изменение, %	1,06	1,53	1,24	-0,03	0,45	-0,21	0,31	-0,11	0,62

Из таблицы 2 видно, что наибольшее изменение в положительную сторону наблюдалось в 2011 году, так же, как и по показателям производительности



труда по экономике в целом, а также, по отдельным отраслям, наибольшее значение которого отражено в сфере сельского хозяйства (см. таблицу 1), что говорит нам о прямой зависимости производительности труда от уровня занятости населения, и сравнительно высоком уровне сельско-хозяйственного производства в стране [17].

По информации, представленной на сайте Росстата средняя рабочей силы в РФ на 2018 год, составляет 99,8 %, тогда как численность безработных – 101,8%, и это примерно в два раза выше, чем в предыдущие два года. Однако наиболее высокий уровень безработицы наблюдался в 2015 г., с числом безработных - 107,4 % и официально зарегистрированных безработных — 109,2 % по данным Федеральной службы по труду и занятости (см. таблицу 3) [1].

Таблица 3 - Сравнительные индикаторы рынка труда Российской Федерации (в % к предыдущему году) [4]

	2005	2010	2011	2014	2015	2016	2017	2018	
Численность рабочей силы ¹⁾	100,8	99,7	100,4	99,9	100	100,1	99,8	99,8	
в том числе:									
занятые	101,5	100,8	101,3	100,2	99,6	100,1	99,8	99,6	
безработные	92,5	88,2	88,8	94	107,4	99,5	100,7	101,8	
Численность официально заре- гистрированных безработных ³⁾	110,6	90	76,3	90	109,2	98,8	93,8	93,4	
Среднегодовая численность за- нятых ⁴⁾	100,5	100,1	100,2	99,9	99,5	99,5	99,5	99,4	
Среднесписочная численность работников организаций	98,1	98,5	98,2	99,3	99,2	98,5	99,1	99,1	
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций:									
номинальная	126,9	112,4	111,5	109,1	105,1	107,9	103,0	101,2	
реальная	112,6	105,2	102,8	101,2	91	100,8	94,7	93,3	
Совокупные затраты труда	100,8	101,3	100,5	99,8	99	99,8	99,4	99,3	
Индекс производительности труда	105,5	103,2	103,8	100,7	97,8	99,8	98,5	97,9	
Валовой внутренний продукт	106,4	104,5	104,3	100,7	97,2	99,8	98,2	97,4	
Индекс промышленного производства	105,1	107,3	105	101,7	96,6	101,1	99,4	98,7	
Индекс потребительских цен	112,7	106,9	108,4	107,8	115,5	107,1	109,1	108,9	



Из таблицы 3 можно заметить, что наряду с высокими показателями безработицы наблюдаются и низкие заработные платы, низкий уровень производительности труда, и другие показатели, которые напрямую взаимосвязаны между собой.

Самая высокая безработица наблюдается среди молодежи от 20 до 39 лет. Связано это с тем, что в этом возрасте у людей наблюдается мало опыта, а также не удовлетворенность в указанной заработной плате и высокими амбициями. Вместе с тем, наименьший процент безработных встречается в возрасте от 50 до 72, что скорее связано с низкой продолжительностью жизни и высокой смертностью в стране [2]. Молодые люди всегда были защищенной социальной группой общества

Что касается пола, то из таблицы 5 можно заметить, что уровень участия в рабочей силе женщин меньше по сравнению с мужчинами, от численности населения соответствующей возрастно-половой группы [7].

На экономическую занятость влияет и степень образованности работающего населения.

Так, работники по найму в основном имеют высшее профессиональное образование 45,1 %, среднее профессиональное образование 37,9 % и начальное образование 14,7 %. Люди, работающее не по найму в большинстве своем являются необразованной частью населения, не имеющего какого-либо профессионального образования, независимо от региона. Также уровень безработицы среди сельских жителей (8,1%) превышает уровень безработицы среди городских жителей (4,1%). В 2018 г. это превышение составило 2,0 раза [4].

Согласно материалам Росстата, наиболее низкий уровень регистрируемой безработицы отмечается в Центральном федеральном округе, самый высокий — в Северо-Кавказском федеральном округе. Северный Кавказ считается регионом России, с самым высоким уровнем безработицы. Для того чтобы сформулировать некоторые прогнозы и выводы, необходимо проследить динамику уровня безработицы в регионе, в частности в таких республиках как: Чечня, Дагестан,



Ингушетия Северная Осетия - Алания, Кабардино-Балкария и в Ставропольском крае за период 2010-2017 гг. [5].

На основе анализа данных, предоставленных на сайте Федеральной службы государственной статистики следует, что республика Ингушетия занимает лидирующую позицию среди субъектов России с высоким уровнем безработицы. Среди субъектов СКФО с высоким уровнем безработицы также необходимо отметить такие республики как: Чечня, Дагестан, Кабардино-Балкария. Наиболее благополучная ситуация в плане трудоустройства отмечается в Ставропольском крае, зарегистрированный уровень безработицы в котором составляет 5.5 %. Связано это с приближённостью пунктов к промышленным предприятиям и открытым экономическим зонам, который благоприятно влияет на трудовую занятость населения. И отрицательное действие сезонности промышленной деятельности, которая тормозит трудовую деятельность рабочих [6].

Обобщая все рассмотренное, можно предложить различные пути решения проблемы безработицы, как социально-экономические, так и государственно-политические, включая эффективную и качественную реализацию различных программ и проектов в регионах страны, которые действительно активно воздействуют на текущее положение страны, устраняя экономические предпосылки этой проблемы. В качестве таковых можно рассмотреть: увеличение заработной платы и количества рабочих мест, увеличение трудоустройства желающих на рабочие места, перераспределение рабочих в пользу местного населения перед приезжими гражданами. Немало важен контроль за обоснованность увольнения, особенно для уязвимых групп населения и, конечно, поддержка развития малого и среднего бизнеса. Что касается молодого поколения, то можно последовать примеру Европы, выделять студентам рабочие места на предприятиях в обязательном порядке, при этом увеличив количество самих предприятий.

Список литературы

1. Гришин И. Стимулирование и деноминация занятости: рецепт flexicurity// МЭ и МО. – 2012. - № 4. – С. 40-51



- 2. Федеральная служба государственной статистики —[Электронный ресурс] URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_f огсе/-, свободный. Загл. с экрана.
- 3. Лугуева А.С., Маммаева Д.С., Гарунова А.В. Оценка эффективности деятельности органов власти регионального уровня на основе нормативного метода. Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-2 (86-2). С. 1119-1126.
- 4. Пугач В.Ф., Федорова Е.А. Трудоустройство выпускников российских вузов// Высшее образование в России. 2015. № 10. С. 136-147
- 5. Рейтинги стран и компаний. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://total-rating.ru/1940-fond-pryamyh-inostrannyh-investiciy-doma-stran-mira.html --, свободный. Загл. с экрана.
- 6. Сергомасова Н.А. Современные тенденции занятости населения в России// Соц. политика и социология. 2017. № 6. С. 40-47
- 7. Федеральная служба государственной статистики —[Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/trud_2017.pdf/, свободный. Загл. с экрана.



УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Корнаухов Александр Сергеевич

студент

Липецкого филиала Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,

г. Липецк

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы функционирования предпринимательства в России, особенности административного регулирования, а также проблемы правового поля, связанные с надзорной деятельностью государства в экономической сфере.

Abstract: this article examines the functioning of entrepreneurship in Russia, features of administrative regulation, as well as problems of the legal field related to the supervisory activities of the state in the economic sphere.

Ключевые слова: административное регулирование, предпринимательская деятельность, отечественная экономика, гражданское право, предпринимательское право, ИП, правовое регулирование.

Keywords: administrative regulation, business activity, domestic economy, civil law, business law, individual entrepreneurs, legal regulation.

Отечественная экономика уже приобрела рыночный характер с осуществляя, в том числе, достаточную защиту разных форм собственности, ей присуща свобода осуществления предпринимательства, приоритетами защиты законных



интересов и прав субъектов экономического процесса. Отражение экономической деятельности государства реализуется посредством ряда отраслей закона. Однако здесь центральное место связано с законодательством о предпринимательстве, являющемся намного шире при сравнении с гражданским законодательством. В нашей стране вопросы индивидуальной предпринимательской деятельности регулируются несколькими отраслями права, включая гражданское, финансовое, административное и др, но из-за недостаточной систематизации этих отраслей права часто возникает несогласованность, противоречивое, в некоторых случаях прямо противоположное толкование норм закона.

Эти обстоятельства создают трудности при осуществлении индивидуальной предпринимательской деятельности, противоречивая законодательная база вызывает определенные разногласия в деятельности арбитражных судов. Сформировавшаяся ситуация была раскритикована в послании Президента России В.В. Путина Федеральному Собранию, где он заявил о том, что судья или иной правоприменитель может по своему усмотрению выбирать норму, которая кажется ему наиболее приемлемой. Как результат, наряду с «теневой экономикой» у нас уже формируется и своего рода «теневая юстиция [1].

Хотя за последние годы достаточно было сделано для модификации действующего российского законодательства, которое регулирует индивидуальную предпринимательскую деятельность, в настоящее время буква закона еще имеет существенные недостатки. Актуальность этого вопроса исследования заключается в том, что в процессе осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности происходит столкновение частных интересов индивидуальных предпринимателей, с одной стороны, и публичных интересов общества, с другой стороны, которые призваны быть сбалансированными.

Вообще, предпринимательское право - наука, отрасль и учебная дисциплина. Столь широко и масштабно звучит данное определение предпринимательского права [2]. Наука предпринимательского права преследует цель - совершенствовать и оттачивать отрасль предпринимательского права, сферу его



применения. Определение предпринимательского права как отрасли предпринимательского означает правоприменение. Основу предпринимательского права составляет гражданское законодательство, которое по большей части содержит нормы частного права. Наряду с этим предпринимательскую деятельность регулируют нормы финансового, налогового, трудового, земельного, административного, даже уголовного и большинства других отраслей законодательства, нормы которых охватываются понятием публичного права.

Однако разделение права на частное и публичное - это черное и белое в праве вообще. Граждане, вступая в правовые отношения, по какому бы то ни было правовому договору, имеют определенную цель, для них цель - это определенное благо, будь то услуга или мена. Для предпринимателя благо-это прибыль. Предприниматели - это физические лица, то есть право носит частно-правовой характер. Однако граждан, не имеющих статуса предпринимателя нельзя привлечь за получение блага-прибыли к административной или уголовной ответственности, исходящей от государства за слишком большое количество получаемых услуг, а предпринимателя можно, то есть предпринимателя жестко контролируют органы власти или правоохранительные органы, что говорит о публично-правовом характере права.

Невозможно отрицать, что комплексное правовое регулирование может осуществляться по усмотрению законодателя, но это не дает представления о двух принципиально различных строях отношений частных и публичных, и соответствующих им отраслях права. Правовое регулирование посредством комплексных нормативных актов, содержащих нормы публичного и частного права, не может менять той основы, на которой зиждется классическое разграничение права на публичное и частное. Ограничения частной свободы допустимы и необходимы, что и происходит при регламентации отношений в единых комплексных нормативных актах, однако в каждом таком законодательном акте без труда можно выделить и публично-правовые и частноправовые нормы. В законах должна быть детально регламентирована деятельность органов публичной



власти, четко зафиксированы их права (компетенция) и ответственность, а их власть ограничена по принципу «можно только то, что разрешено законом».

Таким образом, подводя итог, предприниматель относительно свободен в определении содержания локальных актов, но должен учитывать императивные требования законодательства, которые действуют независимо от того, включены они в тексты локальных актов или нет. Это касается вопросов, относимых к исключительной компетенции общего собрания акционерного общества, минимальных размеров уставного и резервного фондов акционерного общества. В разработке локальных актов большую помощь призваны оказывать примерные уставы, правила и положения, являющиеся источниками коммерческого права рекомендательного характера.

Список литературы

- 1. Хоскинг А. Среда предпринимательства. Курс предпринимательства. М., 2015
- 2. Экономика предприятий. / под ред. Волкова, Акуленко, Елизарова и др. М., 2014



УДК 659.13

МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Рыжова Олеся Александровна

старший преподаватель кафедры Экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет» Себряковский филиал г. Михайловка

Аннотация: в данной статье выявлены главные проблемы современного Российского маркетинга.

Abstract: This article identifies the main problems of modern Russian marketing.

Ключевые слова: маркетинг, прямой маркетинг, пассивный маркетинг, интернет-маркетинг.

Keywords: marketing, direct marketing, passive marketing, Internet marketing.

Хотя маркетинг возник очень давно, но в России маркетинг — это относительно новое явление. В Росси началась череда рыночных реформ, что способствовало активному внедрению маркетинга в Россию. Как мы знаем, Российские экономисты и ученые давно изучали маркетинг за рубежом. Маркетинг включается в себя большое количество теорий, которые можно применять для решения возникающих проблем российских предприятий. Но не все существующие методики маркетинга целиком можно применять для российских компаний, так как в России своя экономика, культура и политика, отличная от зарубежной. У нас стал активно использоваться пассивный маркетинг. Прямой маркетинг — наиболее часто встречающийся вид маркетинга в России. В российских компаниях активно применяются прямая почтовая рассылка, активная реклама, телереклама,



реклама по телефону. Постоянно проводятся большое количество разных форум рекламы, конференции, где компании выявляют предпочтения и желания потребителей, определяют их отношение к качеству товаров и т. д. То есть пассивный маркетинг — это всевозможные публикации в печатных СМИ, где можно узнать преимущества предприятий и их достоинства.

Сейчас в России, как и везде, активно используется интернет-маркетинг, он имеет ряд преимуществ:

- интернет-маркетинг дает возможность любому потребителю узнать все характеристики о товарах, и даже приобрести его или сопоставить с аналогичным товаром;
- использование методов интернет-маркетинга направлено на экономию средств (на заработной плате работников отделов продаж и на рекламе);
- интернет-маркетинг нацелен на расширение деятельности предприятий (переход с локального рынка на национальный и международный рынок) [3, с. 55].

По подсчетам затраты на интернет-маркетинг у отечественных предприятий около 3 % от всех затрат на рекламу. Это говорит о том, что отечественные компании любят использовать классические медийные виды маркетинга: телевидение, радио, печать и т. д.

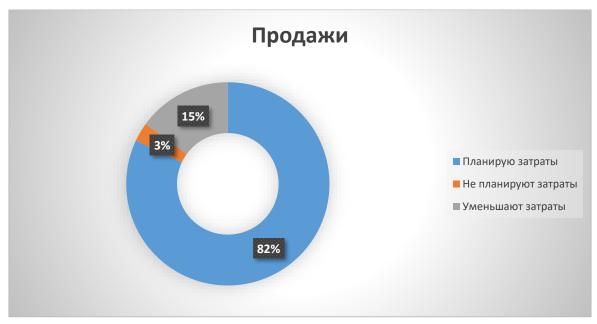




Рисунок 1. Опрос руководителей отечественных компаний по увеличению или уменьшению затрат на маркетинг (%).

В результате опроса, можно сказать, что основная часть руководителей в России (71 %) планируют увеличение затрат на развитие маркетинга, при этом 22 % опрошенных не хотят увеличивать бюджет на маркетинговую деятельность, а 7 % респондентов предсказывают уменьшение маркетинговых затрат. В общем данная динамика является положительной, но этого мало для полноценного развития маркетинга.

Когда мы сравниваем российский маркетинг с европейскими моделями развития, то видим его «примитивность».

Российский маркетинг на сегодняшний день включает в себя:

- изучение спроса и предложения, в более важных сегментах рынка; определение уровня затрат на предприятия в сравнении с аналогичными;
 - обязательное осуществление рекламной работы предприятий.

Хотя Россия активно применяет маркетинг, но экономическая среда для его совершенствования очень слаба на сегодняшний день. Поэтому можно выделить главные черты нашего современного маркетинга:

- 1. у нас широко внедряется теория маркетинга, а практике не уделяется должного внимания;
- 2. нехватка достоверной и актуальной информации для развития маркетинговой деятельности;
- 3. большое внимание отводится отдельным маркетинговым моделям: международного маркетинга и маркетинга средств производства (развитие экспортной торговли России машинами и оборудованием);
 - 4. на практике используются лишь некоторых маркетинговые функции;
 - 5. мало развитая инфраструктура рынка;
- 6. довольно низкий уровень культуры в использовании маркетинговых методик и инструментов.

Хотя существует большое количество минусов российского маркетинга,



но можно отметить, что он активно развивается на сегодняшний день. Российские предприятия используют инновационные технологии для привлечения клиентов и продвижения совей продукции. Главная проблема - это отсутствие определенной системы, по сравнению с зарубежным рынком. Маркетинговая деятельность европейских и американских компаний эффективна и носит комплексный характер. В наших отечественных компаниях, руководство старается охватить все и сразу или старается решить плановые задачи по-отдельности, не выявляя между ними связи.

Список литературы

- Гончаренко О.Н. Маркетинг в России: современное состояние и перспективы развития / О.Н. Гончаренко, Е.В. Титовская // Science Time. 2014. № 8. [Электронный ресурс].
- 2. Жабина, С.Б. Маркетинг продукции и услуг: общественное питание: учеб. пособие / С.Б. Жабина. 2-е изд., стер. М.: Академия, 2013. 224 с. (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-7695-4141-4.
- 3. Зверев, Д.М. Сегментация покупателей. Практика использования факторного анализа данных / Д.М. Зверев // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. № 2. С. 30 40.



УДК 338

ДЕЙСТВИЯ АУДИТОРА ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ МОШЕННИЧЕСТВА И ИСКАЖЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ

Коршикова С. Н.

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Филатова К. В.

студент 4 курс

Экономический факультет бухгалтерский учет, анализ и аудит Оренбургский государственный аграрный университет, г. Оренбург

Аннотация: в статье рассмотрен порядок действий аудитора при выявлении фактов мошенничества или искажения отчетности в соответствии с отечественными и международными стандартами и новым Федеральным законом.

Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, мошенничество, искажения отчетности.

Annotation: The article describes the procedure for the actions of the auditor in identifying facts of fraud or misrepresentation of reporting in accordance with domestic and international standards and the new Federal Law.

Keywords: audit, audit, fraud, reporting misstatements.

В условиях быстро развивающегося рынка и растущей конкурентной борьбы все чаще встречаются факты искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности, целью которых является введение в заблуждение ее пользователей, которые на базе недостоверной информации примут неправильное решение.



Под мошенничеством подразумеваются преднамеренные действия, которые совершены одним лицом, а также группой лиц руководящего состава, сотрудниками экономического субъекта, или же третьими лицами, которые повлекли за собой искаженное представление результативных показателей в бухгалтерской (финансовой) отчетности [1].

Факты мошенничества или ошибки часто выявляются в ходе проведения внутреннего аудита. Однако крайне важно правильно организовать управление службой внутреннего аудита в компании. Подчинение этой службы совету директоров позволит ей оставаться более независимой при выявлении фактов мошенничества в финансовой отчетности, чем при подчинении генеральному директору или другим представителям руководящего звена компании. Кроме этого, на практике часто встречаются случаи сговора внутренних аудиторов с сотрудниками или руководством компании, в результате чего собственники несут большие убытки. Чтобы избежать подобных ситуаций, необходимо прибегать к услугам внешних аудиторов [2].

Согласно отчету ACFE (Association of Certified Fraud Examiners Ассоциация "Объединение сертифицированных специалистов по расследованию хищений"), все виды внутреннего мошенничества можно классифицировать, разделив на три категории.

Категория 1.

- Незаконное присвоение активов. Это преступление реализуется в виде кражи денежных средств, материальных или нематериальных активов. Примеры:
- перечисление заработной платы «мертвым душам» (уволенным сотрудникам компании, но не исключенным из списочной численности, или третьим лицам, внесенным в базу данных о работниках компании умышленно);
- хищение данных о поставщиках и заказчиках компании путем направления информации по электронной почте или скачивания на flash-носитель;
 - хищение фирменных бланков, форм документов, в том числе



и различных договоров, которые компания отнесла к разряду конфиденциальной информации;

– заключение фиктивных сделок на оказание услуг (выполнение работ) — наиболее распространены подобные сделки в сферах, которые сложно оценить, таких как реклама, ремонт помещения, юридические или консультационные услуги.

Категория 2. Коррупция. В основном это откаты и взятки, например:

- завышение суммы договора на оказание услуг (выполнение работ). Как и в ситуации с заключением фиктивных сделок, такие договоры заключаются на услуги (работы), которые сложно проверить и оценить. Обычно это разного рода услуги. Часть суммы, перечисленная компанией по такому договору, соответственно уплачивается исполнителем сотруднику, организовавшему заключение договора;
- дорогостоящие подарки сотрудникам от поставщиков, заказчиков за содействие в подписании с ними договоров.

Категория 3.

- Умышленное искажение важных данных с целью обогащения. Обычно это первичные документы, финансовая отчетность. Вот примеры:
- подделка сотрудниками документов по командировочным, представительским и прочим расходам;
- занижение балансовой стоимости активов для последующей их реализации по низкой цене лицам, аффилированным с сотрудником, проводившим их оценку.

Поскольку аудитор должен интересоваться действиями, которые ведут к существенному искажению бухгалтерской (финансовой) отчетности, то при проведение аудиторской проверки ему необходимо обращать внимания на два рода искажений:

- искажения, вызванные мошенническим характером отчетности;
- искажения, вызванные незаконным присвоением активов.



Искажения, вызванные мошенническим характером бухгалтерской (финансовой) отчетности определяются как преднамеренные искажения или пропуск данных с целью обмануть пользователей отчетности.

Искажения, вызванные незаконным присвоением активов, также называют хищением или растратой. Аудитору необходимо помнить, что мошенничество часто скрывается и совершать его проще руководству компании, так как им значительно проще управлять и прямо или косвенно манипулировать учетными записями. Поскольку аудитор не может быть уверены, что существенные искажения отсутствуют, ему не следует забывать, что мошенничество может быть скрыто и что сотрудники могут быть в сговоре друг с другом или с внешней стороной. Если аудитор замечает учетные записи или данные, которые кажутся ему необычными, он должен допустить возможность мошенничества [3].

Оценка выявленных искажений и влияние их на достоверность финансовой отчетности осуществляется в соответствии с требованиями МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита» и разделами 34 – 38 МСА 240 «Обязанности аудитора в случае выявления мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности». МСА 240 содержит следующее требование: при выявлении искажения аудитор должен оценить, свидетельствует ли оно о совершении мошенничества. Выполнение данного требования создает для аудитора ряд важных последствий [1].

В случае выявления искажений бухгалтерской отчетности аудитор должен корректировать разработанные им аудиторские процедуры в зависимости от:

- вида нарушений, имевшихся в организации и ведущих к появлению искажений;
 - степени существенности выявленных искажений;
- риска появления искажений при дальнейшей проверке и риска не обнаружения искажений.

При выявлении искажений бухгалтерской отчетности аудиторская организация должна оценить, насколько эффективна действующая у аудируемого лица



система внутреннего контроля препятствует возникновению различных нарушений, ведущих к появлению искажений бухгалтерской отчетности. В случае вывода аудиторской организации о более низкой (чем предполагалось ранее) способности системы внутреннего контроля препятствовать появлению искажений бухгалтерской отчетности аудиторская организация должна пересмотреть свою предыдущую оценку надежности системы внутреннего контроля и уточнить, в связи с этим объем и характер применяемых аудиторских процедур.

В апреле 2018 года Президент России подписал Федеральный закон от 23.04.2018 № 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и статью 13 Федерального закона «Об аудиторской деятельности». Закон вступил в силу 4 мая 2018 года [4].

Для аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов введена обязанность при оказании аудиторских услуг уведомлять уполномоченный орган (Росфинмониторинг) о наличии любых оснований полагать, что сделки или финансовые операции аудируемого лица могли или могут быть осуществлены в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма

Такие изменения призваны повысить эффективность контроля в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Сделки, за интересующие Росфинмониторинг перечислены в ст. 6 «антиотмывочного» Закона № 115-ФЗ. В частности, к ним относятся:

- операции с деньгами или имуществом на сумму свыше 600 тыс. рублей.
 Например, покупка ценных бумаг за наличность, покупка или продажа наличной валюты, обмен банкнот разного достоинства;
- сделки с недвижимостью, связанные с переходом собственности, если их сумма превышает 3 млн рублей. Например, договор долевого участия в строительстве; договор пае накопления; договор аренды, который предусматривает



выкуп арендуемого недвижимого имущества.

Также у Росфинмониторинга есть собственные критерии и признаки необычных сделок. Например, под контроль попадут:

- беспроцентный заём общества генеральному директору, его заместителю или иному связанному лицу;
- скупка, продажа драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и драгоценного лома;
- однотипные сделки с одним и тем же контрагентом, вроде выдачи беспроцентных займов одному учредителю.

В соответствии с действующим законодательством, факт уведомления аудитором Росфинмониторинга:

- не является нарушением аудиторской тайны (часть 4 статьи 9 Федерального закона «Об аудиторской деятельности»);
- не подлежит разглашению аудитором (пункт 4 статьи 7.1 Федерального закона №115-Ф3).

Требование выявлять недобросовестные действия аудируемого лица основаны на положениях МСА 240 "Обязанности аудитора в отношении недобросовестных действий при проведении аудита финансовой отчетности" и МСА 250 «Рассмотрение законов и нормативных актов в ходе аудита финансовой отчетности».

Выявленные в процессе аудита факты искажений бухгалтерской отчетности аудиторской организации следует подробно отразить в своей рабочей документации, оформленной в установленном порядке. Аудиторская организация должна включить сведения о выявленных искажениях в аудиторское заключение о бухгалтерской отчетности при проведении обязательного аудита или в отчет аудитора — при проведении инициативного аудита различной целевой направленности.

Таким образом, при проведении аудиторской проверки, в том числе при планировании аудита, аудиторская организация должна учесть возможное



наличие искажений бухгалтерской отчетности проверяемого экономического субъекта.

По этой причине, аудиторская организация разрабатывает аудиторские процедуры и оценивает риск искажений бухгалтерской отчетности, включающие в себя такие принципы как: независимость, честность профессиональной компетентность, добросовестность и объективность. Вместе с тем, необходимо выделить факт того, что аудитор в ходе проведения аудиторской проверки должен проявлять профессиональный скептицизм, потому как непосредственно он способствует получению достоверного аудиторского заключения или возможности выявления фактов мошенничества [5].

Список литературы

- «Международный стандарт аудита 240» от 24 октября 2016 № 192н.
 МинФин РФ // «Обязанности аудитора в отношении недобросовестных действий при проведении аудита финансовой отчетности»
- 2. «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» правило (стандарт) № 8 от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) // «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».
- 3. «Федеральный закон» от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016).
- 4. Егорова, И.С. Особенности идентификации и осуществления аудита мошенничеств // Теория и практика аудита. -2017. -№ 6. C. 31 38.
- 5. Кириченко Е.А., Селютина С.В., Смагина М.Н. Международные стандарты аудита. Тамбов: Изд. ТГТУ. 2014. 136 с.



УДК 338.2

ВЫБОР ПОСТАВЩИКОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КАЧЕСТВА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Хадиуллина Залина Газинуровна

студент 4 курса

Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Елабуга

Недорезова Ольга Юрьевна

Научный руководитель: к.э.н., доцент Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Набережные Челны

Аннотация: статья посвящена проблема выбора поставщиков товаров (работ, услуг) необходимого качества для оптимизации внутренних расходов предприятия. Раскрываются цели, причины, этапы процесса выбора поставщиков. Подробно описаны критерии, на которые опирается покупатель на каждом этапе процесса выбора поставщика.

Abstract: the article is devoted to the problem of selecting suppliers of goods (works, services) of the required quality to optimize the internal costs of an enterprise. Reveals the goals, causes, stages of the selection process suppliers. The criteria that the customer relies on at each stage of the supplier selection process are described in detail.

Ключевые слова: квалификационный отбор, критерии выбора, оценка, поставщик, сорсинг, этапы.

Keywords: qualification selection, selection criteria, assessment, supplier, sourcing, stages.



Залог долгосрочной и успешной работы компании состоит в правильном выборе элементов предприятия: поставщиков, перевозчиков, контрагентов. В противном случае, это скажется на всем производственном цикле предприятия. Исходя из этого, работы, посвященные методикам организации логистической сети предприятия, являются востребованными [1, с. 17].

Одна из самых важных проблем, которую решает закупочная логистика — это выбор поставщика для бизнеса, который осложняется тем, что относится к многокритериальным задачам с высокой неопределенностью, вследствие большого количества возможных вариантов в условиях ограниченности информационных данных [4, с. 2]. Кроме этого, возникает необходимость создавать конкурентное преимущество, то есть поиск поставщиков, которые смогут предоставить товар с дополнительными уникальными характеристиками, товар лучшего качества, нежели у конкурентов или по лучшей цене, поскольку для компании это вопрос выживания и процветания.

Соответственно поиск наилучшего из возможных поставщиков — фундаментальная задача менеджера по закупкам и как следствие одной из ключевых ролей специалиста по закупкам являются эффективные решения по сорсингу. Под «сорсингом» понимается выбор поставщиков (сорсинг — от англ. source, то есть источник) [5]. При принятии решения по выбору источника поставки помимо экономической целесообразности и обеспечения поставок менеджер по закупкам должен принимать во внимание сорсинговую стратегию предприятия, которая в свою очередь напрямую связанна со стратегией развития компании, ее целями и задачами. Таким образом, выбор поставщика — достаточно сложный и емкий процесс, в котором необходимо учитывать значительное количество факторов и согласовывать решение с разными аспектами деятельности компании.

Выбор поставщика является процессом, при котором поставщики оцениваются и отбираются в цепочку поставок предприятия. Общие цели выбора поставщика, следующие:

1) уменьшение риска поставок;



- 2) максимизация совокупного объема закупки;
- 3) построение близких и долгосрочных отношений между покупателем и поставщиком.

Обычно предприятие принимает решение о поиске нового поставщика по следующим причинам:

- 1) неожиданное увеличение стоимости закупок;
- 2) потребность в сохранении секретности дизайна;
- 3) недостаток технической компетентности поставщиков;
- 4) плохое оказание услуг текущими поставщиками;
- 5) непредсказуемое ухудшение производительности поставщика.

Обобщенный цикл закупки может содержать следующие стадии [7]:

- 1) идентификация спроса на продукт;
- 2) идентификация спецификаций сырья или материалов;
- 3) принятие решения о производстве или закупке;
- 4) подготовка базы предложений для закупки;
- 5) отбор источников.

Организация должна сделать выбор — закупать у единственного поставщика или отбирать нескольких поставщиков в соответствии с целями предприятия. Обычно этот этап делится на четыре части:

- 1) выбор критерия для оценки явных и скрытых особенностей выбора поставщиков;
 - 2) выбор подходящего метода отбора поставщиков;
 - 3) выбор поставщиков;
- 4) распределение заказа по выбранным поставщикам с помощью математического моделирования.

Наиболее часто встречающиеся в научной литературе критерии выбора поставщиков, следующие: цена, доставка, качество, производственные и технологические возможности, географическое положение и так далее.

Стабильная база поставщиков может улучшить доступность сырья,



запчастей и материалов и улучшить переговорную способность предприятия и увеличить возможность установления контакта с лучшим поставщиком. Основной фокус подготовки базы поставщиков направлен на выбор и оценку поставщика. Необходимое внимание должно быть уделено подготовке базы поставщиков, поскольку плохая база дает низкую вероятность выбора хорошего поставщика даже в случае применения надежного метода отбора. Существует несколько критериев для подготовки базы поставщиков [6]:

- 1) репутация и сертификация поставщиков;
- 2) доступность прошлой результативности поставщика, наличие авторизованных документов;
 - 3) доступность хорошо документированного каталога продукции;
 - 4) возможность обеспечить поставку товаров в оговоренный срок;
- 5) для нового продукта технические ноу-хау поставщиков должны быть проверены, а также должно пройти верификацию оборудование поставщиков.

В рамках квалификационного отбора поставщиков для избегания оппортунистического поведения поставщика, предприятие-покупатель вынуждено совершать проактивные шаги в проверке квалификации поставщика для выполнения контракта. Основная цель квалификационного «скрининга» состоит в уменьшении вероятности проблем с поставщиком, таких как поздняя доставка, невозможность поставки, поставка товаров ненадлежащего качества. Второстепенная цель — удостовериться в том, что поставщик является ответственным и партнером в каждодневных отношениях с покупателем. Скрининг поставщика включает множество аспектов, таких как [5]:

- 1) референсные проверки, где предприятие может опросить предыдущих покупателей на предмет качества поставки и соблюдения условий контракта;
- 2) проверка финансового состояния, где покупатель может использовать рейтинг поставщиков для определения финансового состояния и вероятности финансовой выживаемости в краткосрочном и среднесрочном периодах;
 - 3) возможность увеличения объема заказа, которая является важным для



покупателя, поскольку он может не располагать точными данными о требуемом объеме закупаемого товара. Это особенно важно для заключения долгосрочных контрактов, в которых спрос покупателя на товар может сильно измениться за счет непредсказуемых рыночных событий;

- 4) индикаторы качества поставщика, когда покупателю может требоваться поставщики, отвечающие различным стандартам, иметь документацию и прочие соответствующие документы необходимым стандартам качества;
- 5) возможность удовлетворять спецификациям. Для доскональной проверки возможностей поставщика, покупатель может запросить:
- а) пробные варианты продукции поставщика и протестировать их на предмет удовлетворения необходимым качествам;
- б) посетить производство поставщика и переговорить с рабочими и инженерами, чтобы убедиться в том, что все члены команды поставщика понимают критичные особенности производимого продукта.

Квалификационный отбор поставщиков является затратным процессом, в том числе и по времени. Он может включать в себя поездки в отдаленные регионы, где находятся обособленные предприятия поставщика. Интервью с поставщиками и клиентами поставщиков также требуют затрат времени. Неудивительно, что квалификационный отбор может занимать недели или даже месяцы, в зависимости от типа закупаемого товара.

Поставщики, прошедшие квалификационные требования, получают допуск к заключению контракта. Если покупатель заключает краткосрочные контракты и часто повторяет заказ одинакового товара, то имеет смысл составить ряд поставщиков, которые будут бороться за данные контракты.

После того, как покупатель определился с потенциальными поставщиками, следующим шагом проведения отбора будет формальный запрос поставщику на предоставление информации о его товарах или услугах. Обычно выделяют три типа запросов, подходящих для различных ситуаций: запрос информации, запрос предложения, запрос расценок [2, с. 25].



Запрос информации производится, когда покупатель ищет рыночные возможности и альтернативы. Обычно покупатель опрашивает поставщика о том, какие товары и услуги они могут потенциально обеспечить, что отличает их от остальных поставщиков на рынке и так далее. В этом случае, покупатель не раскрывает намерения о каком-то конкретном намерении заключения контракта [3].

Запрос предложения выполняется покупателем, который имеет представление о рынке и о том, какими характеристиками должен обладать товар. В этом случае, покупатель описывает формальную часть характеристик товара: прочность, гибкость, сопротивляемость и тому подобное, но не указывает конкретные составляющие материала. Поставщики отвечают на запрос, детализируя, как они смогут удовлетворить потребности покупателя в характеристиках и по какой цене. Получив ответ поставщика относительно цены, покупатель может пересмотреть требования или же перейти к переговорам. Таким образом, данный процесс итеративен. Запрос предложения применим для закупок товаров, которые не являются стандартными, сложными, требующими от поставщика экспертизы для понимания наилучшего пути приведения характеристик товара к требованиям покупателя.

Запрос расценок производится, когда покупатель посылает конкретные требования и спецификации требуемого товара или услуги, осуществляется в тесном взаимодействии с высоко структурированным конкурентным процессом торгов.

Процесс отбора поставщиков завершается заключением контракта между покупателем и одним/несколькими поставщиками. Информация, полученная от поставщиков как ответ на запрос, должна быть переведена в формализованные договоренности и записана в контракте. Контракт с поставщиком определяет, что должен сделать поставщик и как будет произведена оплата покупателем. Помимо этого, в контракт входят условия платежей, очередность оплаты и немонетарные пункты.



Список литературы

- 1. Баните А.В. Методика обоснования выбора поставщиков на основе метода взаимосвязанных критериев // Научный форум: Экономика и менеджмент: сборник статей по материалам XVII международной научно-практической конференции. 2018. С. 17-20.
- 2. Евстигнеева О.А. Выбор поставщика как один из методов оптимизации логистических затрат // Молодой ученый. 2018. № 28. С. 23-26.
- 3. Недорезова О.Ю. Санкции и их влияние на экономику России // Наука Красноярья, Т.7. № 2-2. 2018 С. 74 79.
- 4. Третьякова А.С., Петруша М.А. Методы выбора поставщика // Экономика и социум. 2016. № 6. С. 1-5.
- 5. Оценка и выбор поставщика. Как найти чудо-поставщика? [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bcg-academy.com/ocenka-i-vybor-postavshhika-kak-najti-chudo-postavshhika/ (дата обращения: 10.12.2018).
- 6. Фишер А. Как выбрать поставщика // Справочник по законам, документам, инструкциям, предписаниям, директивам по логистике в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.zakonrus.ru/vlad_st/choice.htm (дата обращения: 10.12.2018).
- 7. Что такое закупочная логистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://business-poisk.com/zakupochnaya-logistika.html (дата обращения: 10.12.2018).



УДК 314

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ НАСЕЛЕНИЯ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Шилкина Елена Алексеевна

студентка 2 курса

Чернышова Светлана Николаевна

к.э.н., доцент

Воронежский филиал РЭУ им Г.В. Плеханова, г. Воронеж

Аннотация: в статье рассмотрены понятие и значимость демографических прогнозов численности населения, описаны и разобраны различные методы их исчисления.

Abstract: the article deals with the concept and importance of demographic forecasts of the population, describes and analyzes the various methods of their calculation.

Ключевые слова: демографический прогноз, численность населения, прирост населения.

Key words: demographic forecast, population size, population growth.

Проблема прогнозирования перспективной численности населения возникла достаточно давно и ее актуальность не только не снижается, но и возрастает.

Демографический прогноз - важный этап разработки любой среднесрочной или долгосрочной стратегии социально-экономического развития. Он позволяет оценить баланс трудовых ресурсов.

На данные прогноза опирается планирование развития и размещения



объектов социальной сферы, определение перспективной потребности населения в конкретных формах медицинского обслуживания, прогнозирование расходов по социальному обеспечению, определение возможных потребностей различных социально-демографических групп населения в товарах и услугах [2].

Демографический прогноз - это научно обоснованное предвидение будущей демографической ситуации, прежде всего численности и структуры населения и основных параметров движения населения (рождаемости, смертности, миграции). В основе прогноза лежат перспективные исчисления населения, расчеты, построенные на некоторых гипотезах относительно будущей динамики тех или иных показателей рождаемости и смертности.

В настоящее время получили распространение несколько подходов к прогнозированию численности населения [3].

Метод, основанный на данных о приросте населения. Он базируется на предположении, что выявленная тенденция сохранится и на прогнозируемый отрезок времени. Если известна численность населения на начало года $(S_{\scriptscriptstyle H})$ и рассчитан коэффициент общего прироста населения за период, предшествующий плановому,

$$K_{
m oбщ.\ np.} = K_{
m poжд.} - K_{
m cm.} + K_{
m mex.\ np.}, \ K_{
m oбщ.\ np} = rac{({
m Число\ pod.- Число\ ymep.}) + ({
m Число\ приб.- Число\ выб.})}{S_{
m cp}} *1000$$

то перспективная численность населения через t лет $(S_{{\scriptscriptstyle H^+}t})$ будет следующей:

$$S_{\text{H+t}} = S_{\text{H}} * (1 + \frac{\text{Кобщ.прир.}}{1000})^t$$

Тогда Кобщ.пр. по Воронежской области составит:

$$K_{\text{рожд.}} = 9,6 \; ; \; K_{\text{см.}} = 14,6 ; \; \; K_{\text{мех.пр.}} = 4,3 ;$$

$$K_{\text{общ.пр.}} = (9,6 - 14,6 + 4,3) = -0,7$$

Следовательно, перспективная численность через 4 года (t=4) будет равна:

$$S_{\rm H+t} = 2335.4*(1+\frac{-0.7}{1000})^4$$

$$S_{H+t}$$
 = 2328,9 тыс. чел.



Метод, основанный на показателях абсолютного прироста и темпа роста. Численность населения на перспективу (St) рассчитывают по формулам:

$$S_t=S_0+t*\Delta S$$

$$S_t$$
=2337,4 тыс. чел.

где $S_0 = 2329,0$; t = 4; $\Delta S = 2.1 -$ для Воронежской области [1].

где S_0 – численность населения по переписи или оценке;

 ΔS – средний абсолютный прирост;

t – длина периода, на который делается прогноз (период упреждения);

$$\mathbf{S}_{t} = \mathbf{S}_{0} \times \mathbf{K}_{t},$$

 S_t = 2333,2 тыс. чел.

где, $S_0 = 2329,0$; $K_t = 1,0009 - для Воронежской области [1].$

Таким образом, подходы к моделированию и прогнозированию численности населения могут быть различными, и целесообразно использовать систему методов для обеспечения большей адекватности прогнозов.

Демографическое прогнозирование в современной России служит важнейшей стратегической целью — стабилизации сокращающегося населения страны и созданию предпосылок к последующему росту его народонаселения [2].

Несмотря на различные методы исчисления будущей численности, значения демографического прогноза достаточно близки друг к другу и зависят от факторов, непосредственно на них влияющих. Поэтому среди них нельзя выбрать один единственный правильный. Демографический прогноз позволяет увидеть, каким образом варьируется объект исследования (численность населения) при различном учете тех или иных показателей.

Список литературы

- 1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области. [Электронный ресурс].
- 2. Баутин В.М., Дзахмишева И.Ш., Чернышова С.Н., Занин А.Н. Совершенствование направлений развития региональной экономической системы //



Финансы Экономика Стратегия, 2017. № 11 (136).

3. Баутин В.М., Корда Н.И., Чернышова С.Н., Занин А.Н. Совершенствование инвестиционного механизма в условиях трансформации экономики РФ: теоретический аспект // Финансы Экономика Стратегия, 2016. № 10 С. 40-43.

УДК 658

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Юрин Иван Юрьевич

студент

Краснюк Людмила Владимировна

доктор экономических наук, доцент профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске

Аннотация: оценка деловой активности, как комплекс вычислений, направленных на продвижение организации во всех сферах деятельности. В качестве основных критериев анализа используются показатели оборачиваемости и рентабельности.

Annotation: evaluation of business activity, as a complex of calculations aimed at promoting the organization in all areas of activity. As the main criteria for the analysis, indicators of turnover and profitability are used.

Ключевые слова: оборачиваемость, рентабельность, динамичность, деловая активность.

Keywords: turnover, profitability, dynamism, business activity.



В современном мире преобладает рыночная экономика. В связи с этим повышается самостоятельность различных фирм и предприятий, а также их ответственность в экономическом и юридическом плане. Возрастает значение наличия финансовой устойчивости у субъектов хозяйствования. В свою очередь, это увеличивает роль анализа деловой активности и финансового состояния фирмы, а также влияния, которое оказывает данный анализ на дальнейшую деятельность организации.

Актуальность анализа деловой активности неоспорима. Стабильность финансового положения организации, существующей в условиях рыночной экономики, обуславливается в большой степени именно ее деловой активностью. В свою очередь, анализ деловой активности направлен на оценку общей динамики развития предприятия и динамики изменения основных финансовых коэффициентов (оборачиваемость и рентабельность).

Также подобный анализ позволяет выявить слабые места предприятия и недостатки текущей экономической стратегии, провести анализ недочётов производства, оценить ситуацию, которая возникнет в будущем, а также составить список рекомендаций для предприятия.

Для проведения эффективного анализа деловой активности предприятия необходимо провести анализ структуры активов и пассивов предприятия, рассчитать показатели оборачиваемости предприятия и провести детальный анализ показателей рентабельности.

Среди факторов, которые оказывают влияние на деловую активность предприятия, выделяют макроэкономические факторы, потому что под их воздействием происходит либо формирование благоприятного климата для предпринимательства, либо появление предпосылок к прекращению деловой активности. Стоит заметить, что факторы внутреннего характера так же важны для любой организации по ряду причин: в первую очередь, они, в основном, подконтрольны руководству предприятия; во-вторых, они необходимы для стабильного функционирования и развития предприятия в целом. В эти факторы включают:



- совершенствование договорной работы;
- улучшения образования в области менеджмента, бизнеса и планирования;
- расширение возможностей получения информации в области маркетинга
 [7].

Из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что первостепенное значение деловой активности предприятия заключается в создании экономически обоснованной оценки эффективность предприятия и использования ресурсов в процессе производства, а также в выявлении скрытых резервов для их повышения.

Целью проведения анализа деловой активности предприятия является желание выявить слабые места организации и причины их возникновения, чтобы в последствии исправить их, увеличив, тем самым, уровень производительности.

Во время проведения анализа деловой активности происходит решение следующих задач:

- оценка динамики показателей деловой активности;
- исследование влияния основных факторов, из-за которых произошли изменения показателей деловой активности и расчет их конкретного влияния;
- обобщение результатов анализа, разработка конкретных мероприятий по вовлечению в оборот выявленных скрытых резервов.

Понятие «Деловая активность предприятия» - комплексная и динамичная характеристика, отвечающая за эффективность использования доступных ресурсов во время процесса производства в частности и экономической стратегии организации в целом. Стоит заметить, что деловая активность позволяет детально проследить за развитием конкретного предприятия, потому что отражает основные ступени его жизненного цикла:

- зарождение;
- развитие;
- подъём;



- спад;
- кризис;
- депрессия [5].

Оценка деловой активности предприятия – это комплекс различных вычислений и формул, которые дают оценку производительности предприятия. Для того, чтобы избежать путаницы в итоговых результатах, была придумана система разделения оценки деловой активности организации по критериям.

Методы оценки деловой активности предприятия характеризуются качественными и количественными критериями (рис. 1).

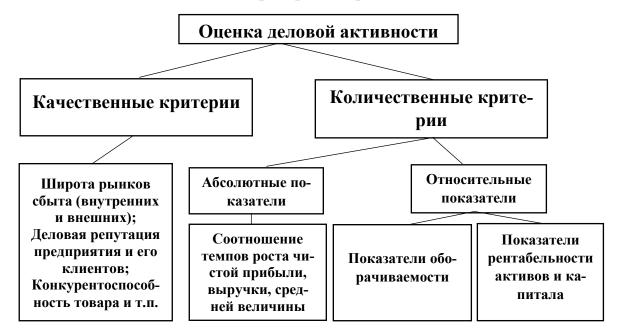


Рисунок 1.1 - Качественные и количественные критерии оценки деловой активности

Качественные критерии представляют из себя широту сферы оказания услуг, репутации предприятия, наличие у предприятия конкурентоспособности, а также наличие постоянных потребителей и тому подобное.

Количественные критерии деловой активности, в свою очередь, определяются абсолютными и относительными показателями, среди которых отдельное внимание заслуживают абсолютные показатели реализации продукции, выполнения работ, получение прибыли и величину авансированного капитала.

Формула оптимального соотношения:



$$T_{II} > T_{B} > T_{aK} > 100\%$$
 (1)

где T_{π} – темп изменения прибыли;

Т_в – темп изменения выручки от реализации услуг;

 T_{ak} — темп изменения активов (имущества) предприятия.

Данное соотношение называется «Золотое правило экономики предприятия». Его суть заключается в том, что прибыль организации должно возрастать гораздо большими темпами, чем объёмы реализации и имущество предприятия. Это, в свою очередь, означает то, что затраты должны иметь тенденцию снижения, а ресурсы предприятия, наоборот, должны использоваться более эффективно. Относительные показатели деловой активности предприятия характеризуют уровни эффективности использования всех доступных ресурсов предприятия, в которые входят материальные, трудовые и финансовые. Система показателей деловой активности предприятия, основывается на данных бухгалтерского отчёта предприятия. Данный пункт позволяет контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия на основе данных расчёта отчётности.

Анализ финансовых результатов деятельности организации включает следующие методы:

- 1. Горизонтальный анализ исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;
- 2. Вертикальный анализ исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;
- 3. Трендовый анализ изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов;
 - 4. Факторный анализ исследование влияния факторов на прибыль.

Стоит обратить внимание на то, что рентабельность предприятия разделяется на:

- рентабельность всего капитала;
- собственных средств;
- производственных фондов;



- финансовых вложений;
- перманентных средств.

Таблица 1 - Показатели, характеризующие рентабельность

Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
Рентабельность продаж	$R_1 = \frac{\prod^P}{B} *100\%$	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу реализованной продукции
Общая рентабельность отчетного периода	$R_2 = \frac{\prod^{\scriptscriptstyle B}}{B} *100\%$	Показывает, сколько балансовой прибыли приходится на единицу реализации продукции
Рентабельность собственного капитала	$R_3 = \frac{\prod^{\scriptscriptstyle D}}{C\kappa} *100\%$	Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика R_3 оказывает влияние на уровень котировки акций
Фондорентабельность	$R_5 = \frac{\prod^{5}}{OC} *100\%$	Показывает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов

Деловая активность предприятия очень чувствительна к изменениям различных экономических факторов и условий. Основное влияние на развитие деловой активности субъектов хозяйствования оказывают макро и микро экономические факторы, которые формируют благоприятные условия для развития и предпосылки затухания для экономики предприятия. Также достаточно высоко ценятся факторы внутреннего характера, которые, в своей основе, подконтрольны руководству организации. Более того, от деловой активности предприятия зависят структура капитала, платёжеспособность и так далее.

Несомненно, показатель деловой активности предприятия — это комплекс аналитических мероприятий, который даёт полную оценку эффективности предприятия. Говоря об увеличении данного показателя, стоит обратить внимание на ряд показателей, контроль за которыми оказывает существенное влияние на изменение деловой активности. В первую очередь необходимо выделить постоянный и переменный оборотные капиталы, и уровни их рентабельности.



Постоянный оборотный капитал — постоянные, относительно текущего момента времени, необходимости в денежных средствах для производственной деятельности, которые представляют собой дебиторские задолженности, производственные запасы. Переменный оборотный капитал — дополнительные текущие активы, необходимость в которых проявляется в напряжённые для предприятия периоды [3].

Как результат, при низком уровне оборотного капитала, предприятию грозит потеря ликвидности, сбои в работе и низкая прибыль.

В свою очередь, оптимальный уровень оборотного капитала способен обеспечить максимальный, на текущий момент, уровень прибыли.

К сожалению, дальнейший рост зачастую приводит к бездействующим текущим активам, излишкам издержек финансирования, что приведёт к своевременному снижению уровня прибыли.

Необходимо также учитывать взаимосвязь скорости оборота средств со следующими показателями:

- величина авансированного капитала и проценты его использования;
- потребность в дополнительных источниках финансирования и их оплата;
- сумма затрат по хранению материально-денежных ценностей;
- величина уплачиваемых налогов.

Так же факторы, которые оказывают влияние на уровень деловой активности, разделяют на внешние и внутренние.

К внешним факторам относят экономическую ситуацию в стране и в мире. Внутренние факторы характеризуются следующими показателями:

- сфера деятельности;
- отраслевая принадлежность;
- масштабы предприятия;
- ценовая политика;
- структура активов;
- методика оценки товарно-материальных запасов.



В связи с вышесказанным, анализ уровня деловой активности предприятия можно разделить по следующим этапам:

- 1. Анализ эффективности использования оборотных средств на основе относительных показателей.
- 2. Анализ структуры оборотных средств на основе второго раздела бухгалтерского баланса.
 - 3. Анализ оборотного капитала и\или его отдельных компонентов.
 - 4. Анализ эффективного использования запасов.

Подводя итоги, необходимо обратить внимание на важность проведения анализа деловой активности предприятия. Обосновано это тем, что данный анализ позволяет не только очертить пути развития в будущем периоде и составить прогноз положительных и отрицательных факторов, оказывающих влияние на предприятие в перспективе, но и дать полную характеристику текущей экономической политике предприятия, выявить области, которые нуждаются в модернизации и дополнительном финансировании, а также определить оптимальный уровень развития для организации в данный момент для получения максимальной прибыли.

Список литературы

- 1. Айрапетян Д.Д. Состояние и тенденции изменения деловой активности в пищевой промышленности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №5 (2016) http://naukovedenie.ru/PDF/30EVN516.pdf.
- 2. Бурлака Е. В. Анализ рентабельности деятельности предприятия // Молодой ученый. 2017. №12. С. 243-245. URL https://moluch.ru/archive/146/41007/ (дата обращения: 04.06.2018).
- 3. Генералов И.Г., Суслов С.А. Методические подходы к оценке конкурентоспособности организаций // Вестник НГИЭИ. 2016. № 9 (64). С. 31-38.
- 4. Дзахоева, С.Л. Особенности деловой активности предприятия // Молодой ученый. -2015. -№ 4. C. 357–359.



- 5. Егиян К.А., Погорельская Т.А. Анализ подходов к определению понятия «деловая активность предприятия» и ее оценка на международной практике // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2014. №21(144). С.143-148.
- 6. Каменева Е. Внутренние драйверы управления деловой активностью как инструменты роста стоимости компании / Каменева Е., Беликова Е. // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2015. № 4. С. 320-328.
- 7. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, А.М. Кривцов, О.В. Горлова. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. 368 с.



СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЛИДЕРСТВО И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

Беневская Алина Александровна

студентка 2 курса

Никишенко Денис Васильевич

магистрант 1 курса

Раскина Софья Андреевна

студентка 2 курса

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов-на-Дону

Аннотация: данная статья подтверждает тот факт, что инновации стали основным фактором роста, производительности и оценки. А два главных мотиватора поведения для продвижения инноваций - сильные лидеры, которые поощряют и защищают их и топ-менеджеров, которые управляют ими.

Ключевые слова: инновации, лидер, руководитель, инициатива, мотиваторы, бизнес-среда.

Исследование показывает широкий разрыв между стремлениями руководителей к инновациям и их способностью их внедрить. Организационные структуры и процессы не являются полноценным решением.

Как популярные вещи, инновации традиционно колебались на пике и выходили из моды: были популярными в хорошие времена, и отбрасываются обратно в шкаф во время спадов и кризисов. Но поскольку глобализация срывает географические границы и рыночные барьеры, которые когда-то препятствовали бизнесу достигать своего потенциала. То способность компании внедрять



инновации - использовать новые идеи, способствующие созданию ценности своих сотрудников и партнеров, а также клиентов, поставщиков за пределами его собственных границ, - стала появляться в современных компаниях значительно чаще. На самом деле инновации стали основным фактором роста, производительности и оценки.

Моё исследование подтверждают этот момент. Более 70 % руководителей высшего звена в опросе, который я недавно проводил, говорят о том, что инновации станут, по крайней мере, одним из трех ведущих факторов роста для их компаний в ближайшие три - пять лет. Другие руководители рассматривают инновации как наиболее важный способ для компаний ускорить темпы изменений в современной глобальной бизнес-среде. Ведущие стратегические аналитики выходят за рамки ориентации на традиционные категории продуктов и услуг, чтобы внедрять инновации в бизнес-процессы, распределение, производственно-сбытовые цепочки, бизнес - модели и даже функции управления персоналом.

Исследование также показывает, что большинство руководителей, как правило, разочарованы своей способностью стимулировать инновации: около 60% руководителей высшего звена, которых я опросил, были лишь: «несколько», «немного» или «совсем не уверены» относительно решений, которые они принимают в этой сфере управления. Чем объясняется разрыв между стремлениями лидеров и их исполнением? Даже в начале создания организации, в которой инновации играют центральную роль, большинство руководителей получили негативный опыт внедрения. Многие из тех, кто подражает подходам самых успешных практикующих, обнаружили, что путь неэффективен. Укрепление инноваций для создания реальной ценности в масштабах - это единственный вид инноваций, который имеет значительные финансовые последствия.

Не существует панацеи в практических решениях для совершенствования инноваций. Структуры и процессы, которые многие руководители рефлексивно используют для поощрения важны, но недостаточны. Несмотря на это, топ - менеджеры почти единогласно - 90 процента - говорят, что люди и корпоративная



культура являются самыми важными движущими силами инноваций.

Мой опыт убеждает меня в том, что внимание к трем принципам управления людьми может привести к созданию системы инновационной организации.

- Первым шагом является формальная интеграция инноваций в повестку дня стратегического управления старших руководителей. Таким образом, инновации могут не только поощряться, но и управляться, отслеживаться и измеряться как основной элемент в стремлениях роста компании.
- Во-вторых, руководители могут лучше использовать существующие (и часто неиспользованные) таланты для инноваций, не внедряя программы изменений, которые могут создавать стрессовые ситуации внутри коллектива. Создавать условия, позволяющие динамичным инновационным сетям появляться и процветать.
- Наконец, они могут предпринять конкретные шаги для развития инновационной культуры, основанной на доверии между сотрудниками. В такой культуре люди понимают, что их идеи ценятся, что можно безопасно выражать эти идеи и совместно контролировать их вместе со своими менеджерами. Такая среда может быть более эффективной, чем денежные стимулы для поддержки инноваций.

Этот список шагов не является исчерпывающим. Тем не менее - эти три основы являются практической отправной точкой для повышения шансов, что организация стимулирования и поддержания инноваций покажет себя с положительной стороны там, где это важно больше всего - среди людей компании.

В то время как руководители высшего звена управления преподносят инновации, как важный фактор роста, немногие из них явно внедряют и управляют ими. Около трети говорят, что при необходимости они управляют инновациями на разовой основе. Еще одна треть управляет инновациями в рамках повестки дня команды старшего руководства. Как может быть что-то приоритетное, если оно не является неотъемлемой частью основных процессов компании, а также стратегической повестки дня руководства и, прежде всего, поведения?



По мнению 20 процентов руководителей высшего звена, ни рост, ни инновации не являются частью процесса стратегического планирования. Фокусировка идёт исключительно на бюджетировании и прогнозировании. Менее половины респондентов указали, что инновации интегрированы в процесс неофициально. Только 30% заявили, что инновации полностью интегрированы в нее. Эти руководители чувствуют себя более уверенно в своих решениях по инновациям и заявляют, что они способны защитить внедрение инноваций и обеспечить их исполнение на должном уровне.

Как и в случае любой нисходящей инициативы, поведение лидеров ведет к сильным сигналам для сотрудников. Инновации неотъемлемо связаны с изменениями и привлекают внимание и ресурсы от усилий по достижению краткосрочных целей в области производительности. Поэтому, чем больше инициатива, тем больше инновации могут потребовать от лидеров поощрения сотрудников, чтобы завоевать их сердца и умы. Мой опрос показал, что два главных мотиватора поведения для продвижения инноваций - сильные лидеры, которые поощряют и защищают их и топ-менеджеров, которые управляют ими. Действительно, руководители высшего звена полагают, что прислушиваться к новаторству, но ничего не делать, это самый распространенный способ их подавить. Неспособность руководителей моделировать инновационное поведение, таких как принятие риска и открытость к новым идеям, занимает второе место по подавлению инициативы и развития инноваций.

Список литературы

- 1. Грязева-Добшинская, В.Г. Инновационное лидерство: социально-психо-логическая программа для менеджеров / ВТ. Грязева- Добшинская // Социальная психология творчества 2007: сб. науч. тр. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2011. С. 200-206.
- 2. Дайл, Д. Трансформационное лидерство / Д. Дайл, Дж. Каджеми, К. Ковальски // Психология современного лидерства. Американские исследования. -



М.: Когито-Центр, 2012. - С. 23-37.

- 3. Красовский, Ю.Д. Социокультурные основы управления бизнес-организацией / Ю.Д Красовский. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012, 391 с.
- 4. Петровский, В.А. Личность в психологии / В.А. Петровский. Ростовна-Дону: Изд-во ЮРГУ, 2011. 510 с.
- 5. Харгадон, Э. Управление инновациями / Э. Харгадон. М.; СПб.; Киев: ООО «ИД.Вильямс», 2013. 304 с.



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 159

МОТИВАЦИЯ

Сигаева Ольга Юрьевна

студентка 1 курса, направление «Экономика»

Янукян Мадлена Багратовна

кандидат педагогических наук, доцент кафедры истории и философии права Институт Сервиса Туризма и Дизайна (филиал) Северо-Кавказский федеральный университет, г. Пятигорск

Аннотация: мотивация важна практически во всех аспектах человеческого поведения. Когда вы принимаете решение, ваш выбор, безусловно, зависит от вашего мотивационного состояния. В данной статье рассматривается сущность мотивации и факторы, которые могут ее повысить.

Annotation: motivation is important in almost all aspects of human behavior. When you make a decision, your choice certainly depends on your motivational state. This article discusses the essence of motivation and the factors that can improve it.

Ключевые слова: мотивация, мотивы, внешняя мотивация, внутренняя мотивация.

Keywords: motivation, motives, extrinsic motivation, intrinsic motivation.

Есть множество причин, почему люди ведут себя так, как они. Одной из теорий, используемых для объяснения поведения, является мотивация, которая побуждает человека участвовать в определенном поведении. Именно от нее зависит, насколько активным, целеустремленным, упорным и стойким будет человек, и даже, можно сказать, "живым", в более широком смысле этого слова. Мы



сами должны решать, к чему стремиться в этой жизни и каким именно образом, потому что наша жизнь – это именно наша жизнь, и никто кроме нас, не вправе ею распоряжаться.

Мотивация - причина действий, желания и целей людей. Иногда действительно легко получить мотивацию. В других случаях почти невозможно понять, как мотивировать себя. Мотивация относится к энергетическим состояниям животных и людей. Мотивация приводит к подстрекательству, настойчивости, энергии. Мотивация может включать подход, такой как поиск успеха в задаче, или может включать избегание, такое как стремление избежать неудачи в задаче. У каждого человека есть выбор или изменить что-то в своей жизни, или же остаться прежним. Каждый выбор имеет цену, но когда мы мотивированы, нам легче переносить неудобство действия [3].

Мотивация часто является результатом действия, а не его причиной. Начало работы, даже очень маленькими способами, является формой активного вдохновения, которое естественным образом создает импульс.

По большей части, социологи определили внутреннюю и внешнюю мотивацию. Там, где внутренняя мотивация исходит изнутри, внешняя мотивация является полной противоположностью.

Внутренняя мотивация является самоходным желанием достичь какой-то цели. Внутренние награды могут быть такими же удовлетворительными, если не больше, чем некоторые внешние. Например, студенты, поступающие в колледж, могут выбрать конкретную специальность, потому что она их интересует, и они хотят стать лучшими специалистами в этой области.

Факторы, которые могут повысить внутреннюю мотивацию, включают в себя:

- задача: люди более мотивированы, когда они преследуют цели с личным смыслом и когда достижение цели возможно;
- любопытство: внутренняя мотивация повышается, когда что-то в физической среде привлекает внимание человека;



- контроль: люди хотят контролировать себя и свое окружение и хотят определить, что они преследуют;
- сотрудничество и конкуренция. Внутренняя мотивация может быть повышена в ситуациях, когда люди получают удовлетворение от помощи другим. Это также относится к случаям, когда они могут выгодно сравнить свои собственные результаты с результатами других;
- признание: людям нравится, когда их достижения признаются другими, что может повысить внутреннюю мотивацию [2].

Внешняя мотивация включает в себя участие в поведении или деятельности за вознаграждение.

Общие внешние мотивы:

- деньги;
- элементы символа статуса;
- питание.

Одна из самых распространенных побудительных мотивов для многих людей - деньги. Внешняя мотивация может быть полезна для убеждения кого-то выполнить задачу. Перед назначением задания, основанного на вознаграждении, важно знать, мотивирован ли человек, выполняющий задание, предлагаемым вознаграждением. Для некоторых людей психологические внешние мотиваторы являются более привлекательными. Для других внешние награды более привлекательны. Однако важно помнить, что внешняя мотивация не всегда эффективна [1, с. 247].

Внешнюю мотивацию лучше всего использовать в обстоятельствах, когда награда используется достаточно экономно, чтобы она не теряла своего влияния. Значение награды может уменьшиться, если вознаграждение дано слишком много. Это иногда называют эффектом чрезмерного оправдания. Эффект чрезмерного оправдания возникает, когда занятие, которым вы уже наслаждаетесь, вознаграждается так часто, что вы теряете интерес.

В заключение можно сделать вывод, что мотивация очень важна для



человека и на нее одинаково влияют факторы как внешние, так и внутренние. Одно можно сказать точно, что на повышение мотивации влияет чувство удовлетворенности.

Список литературы

- 1. Эммонс Роберт «Психология высших устремлений»: мотивация и духовность личности; Смысл Москва, 2014. 247 с.
- 2. Мотивация [Электронный ресурс] Режим доступа. https://ru.wikipedia.org
- 3. Психология человека [Электронный ресурс] Режим доступа. https://psichel.ru



«Современные научные исследования» III Международная научно-практическая конференция *Научное издание*

Научно-исследовательский центр «Иннова» 353440, Краснодарский край, г.-к. Анапа, ул. Крымская, 216, оф. 32/2 Тел.: 8 (918) 38-75-390; 8 (861) 333-44-82 Подписано к использованию 28.12.2018 г. Объем 519 Кбайт. Электрон. текстовые данные