ISSN 2541-8572

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ПРОФИЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Выпуск № 20

оптимус

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

ВЫПУСК № 20
(январь - февраль 2019)

Москва 2019

УДК 33(082)
ББК 65я5
А43

А43

Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. Выпуск №20. – М.: ООО ИПЦ «Маска», 2019. – 96 с.

В опубликованных трудах отражены результаты научных исследований и теоретических обобщений в области экономики и политики.

Научное обозрение предназначено для экономистов, занимающихся проблемами развития экономики России и зарубежных стран – представителей вузовской и академической науки, молодых ученых, аспирантов, магистрантов, студентов, а также сотрудников научно-исследовательских учреждений и практикующих специалистов

Журнал включен в систему РИНЦ

ISSN 2541-8572

© Коллектив авторов, 2019
© ООО «Оптимус», 2019

Редактор: Смирнова Е.Н.

Рецензенты:

Московцев В.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат технических наук, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, декан экономического факультета ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Московцева Л.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат социологических наук, зав. кафедрой Государственного, муниципального управления и бизнестехнологий ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Загеева Л.А., кандидат экономических наук, зав. кафедрой менеджмента ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Моисеева И.И., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, налогообложения и бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Куликов В.В., доктор технических наук, профессор, проректор по учебной работе ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Назарова З.М., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой Производственного и финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Рощина О.Е., профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры производственного и финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Шендеров В.И., кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры производственного и финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Зевелева Е.А., профессор, кандидат исторических наук, зав. кафедрой гуманитарных наук ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)»; доктор исторических наук Сан-Марино, академик «Российской Академии Естествознания» (Международная ассоциация ученых, преподавателей и специалистов), г. Москва

Забайкин Ю.В., кандидат экономических наук, доцент производственного и финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», профессор «Российской Академии Естествознания» (Международная ассоциация ученых, преподавателей и специалистов), г. Москва

Якунин М.А., кандидат технических наук, декан факультета экономики, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», г. Москва

Арсентьев Ю.А., кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва
Завьялов Д.В., кандидат экономических наук, заведующий кафедрой предпринимательства и логистики ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва
Казанцева С.Ю., доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательства и логистики ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва
Плеханов А.Ф., профессор, доктор технических наук, ФГБОУ ВО «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», г. Москва
Мишаков В.Ю., доктор технических наук, доцент, заведующий кафедрой производственного менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», г. Москва
Квач Н.М., кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», г. Москва
Битус Е.И., доктор технических наук, профессор ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (ПКУ)», г. Москва
Серов В.В., профессор, доктор технических наук, ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет», г. Москва
Костин М.П., кандидат экономических наук, г. Москва
Пирязева Т.В., доцент, кандидат технических наук, действительный член общественной организации «Международная Академия информатизации» (МАИ), вице-президент регионального отделения МАИ, г. Москва
Булгаков П.Е., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации аграрного производства ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный аграрный университет», г. Санкт-Петербург
Воронов В.А., кандидат технических наук, директор Центра довузовских и специальных программ, ответственный секретарь Приёмной комиссии, доцент кафедры транспорта и хранения нефти и газа ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский горный университет», г. Санкт-Петербург
Блинов А.М., кандидат экономических наук, доцент, директор Центра дополнительного профессионального образования ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский горный университет», г. Санкт-Петербург
Шоев А.Н., кандидат технических наук, доцент, зам. директора института по науке, инновациям и международной деятельности Института Технологий и Инновационного Менеджмента г. Куляб, (ИТиИМ), Республика Таджикистан

СОДЕРЖАНИЕ

Малолетко Н.Е., Воробьева Т.И.	Социальные интернет-сети и их влияние на социализацию курсантов вузов МВД России	7
Исраилов М.-А.М.	Фазовые превращения в неоднородных системах	13
Груздева О.А., Денисова В.А.	Использование инструментов b2b маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта промышленного предприятия (на примере компании «ДОЛОМИТ»)	16
Севрюгин Ю.В., Гостинская Н.А.	Результаты деятельности, проблемы и перспективы развития ТОСЭР «Сарапул»	20
Жанабаева Ж.К., Мамырбаев О.	Рынок зерна и его значение в обеспечении продовольственной безопасности Казахстана	26
Агыбетова Р.Е., Есенбаева А.Е., Омарова А.С.	Modern digital business in the tourism sphere of Astana	29
Мекша В.С., Рощина О.Е., Забайкин Ю.В., Башер М.А.Б.	Геологические риски и экономическая нестабильность	32
Салиева Д.О.	The concept of policy transfer: objects and stakeholders	36
Лещинская О.С.	Особенности формирования финансовых ресурсов малых предприятий	41
Надегин Д.Н.	Мотивация персонала и ее влияние на производительность в розничной среде	43
Гвасалия К.Д.	Плюсы и минусы семилетнего членства России в ВТО	47
Шакирова Е.С.	Совершенствование оценки качества управления муниципальными финансами	49
Ялхороев М.И.	Супервайзинг при спуске обсадной колонны	52
Чабан Д.С., Чайкина Е.В.	Проблемы финансирования инновационной деятельности Республики Крым	56

Цветков Ю.А.	Роль государственного заказа в экономике	60
Хренова С.В.	Внедрение комплексной оценки профессиональной служебной деятельности гражданских служащих	66
Суханова Ю.Н.	Государственный оборонный заказ. Основные проблемы и возможные пути разрешения	69
Вахаева З.М.	Технология строительства наклонно-направленной добывающей скважины на Русском месторождении (ЯНАО)	73
Колосова И.А.	Контекстная реклама как один из эффективных современных каналов рекламы	79
Балакин И.А.	Проблемы инвестиционной привлекательности инвестиционного пая биржевых паевых инвестиционных фондов	84

КРАТКИЕ РЕЦЕНЗИИ НА ОПУБЛИКОВАННЫЕ В ВЫПУСКЕ СТАТЬИ 88

УДК 316.77

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНТЕРНЕТ-СЕТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛИЗАЦИЮ КУРСАНТОВ ВУЗОВ МВД РОССИИ

Малолетко Н.Е., к.э.н., доцент
Воробьева Т.И., ст. преподаватель
ФГКОУ ВО «Московский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации имени В.Я. Кикотя»
г. Москва

В работе определены основные стадии социализации курсантов МВД России. Показано, что если раньше индивид, получивший статус курсанта образовательного учреждения МВД страны, становясь членом социальной группы, объединенной общей деятельностью, целями, сложившейся системой норм, ценностей и жизненных ориентаций, вступал в социальные круги, отражающие его профессиональную и статусную принадлежность, разрушая при этом сложившиеся контактные и реже, дружеские круги, то сегодня, благодаря интернету его контактные и дружеские круги формируются как прошлым, так и настоящим.

The article identifies the main stages of socialization of cadets of the Ministry of Internal Affairs of Russia. It is shown that earlier an individual who received the status of a cadet of an educational institution of the Ministry of Internal Affairs of the Russia, becoming a member of a social group, united by common activity, goals, established system of norms and values and of life orientations. The individual who received the status of a cadet often destroyed its contact and less often, friendly circles. Today, thanks to the Internet, its contact and friendly circles are formed by past and present.

Ключевые слова: *социализация, курсант, социальные круги, интернет, социальные сети*

Keywords: *socialization, student, social circles, Internet, social networks*

Известно, что социализация – это процесс взаимодействия индивида с социальной средой, в ходе которого происходит усвоение им господствующих в обществе социальных ролей, ценностей, норм, правил и образцов поведения [1]. Процесс социализации курсантов образовательных учреждений МВД России проходит, по нашему мнению, следующие стадии:

а) довузовская;

б) вузовская;

в) послевузовская.

На довузовской стадии, индивид, как правило, имеющий статус школьника (суворовца, лицеиста, учащегося колледжа) неформально усваивает ценности, нормы и правила поведения сотрудника органов внутренних дел ориентируясь на реальных лиц, имеющих или имевших статус сотрудника органов внутренних дел, а также на лиц демонстрирующих роли и статус сотрудника в произведениях литературы и искусства.

На вузовской стадии индивид, получивший статус курсанта, формально и неформально усваивает социальные роли, нормы и правила поведения от лиц такого же статуса, а также от лиц, имеющих статус сотрудника органа внутренних дел. Кроме того, индивид начинает сам выступать в роли агента как первичной, так и вторичной социализации.

На послевузовской стадии, бывший курсант, получив статус сотрудника органов внутренних дел, сохраняет за собой статус выпускника конкретного вуза и преимущественно выступает уже в роли агента социализации.

На рис. 1 схематично показаны основные стадии социализации курсантов МВД России и кризисные точки: точка А – поступление в вуз МВД России; точка В – точка экстремума, достигаемая как правило в конце 3-го, начале 4-го курса обучения в вузе; точка С – выпуск из образовательного учреждения; точка D – получение нового статуса – статуса сотрудника органа внутренних дел. Точки С и D как правило, совпадают. В некоторых случаях, например, увольнение из органов внутренних дел сразу после выпуска означает потерю индивидуумом формальных отношений с бывшими «однокашниками» и сохранение при этом неформальных отношений.

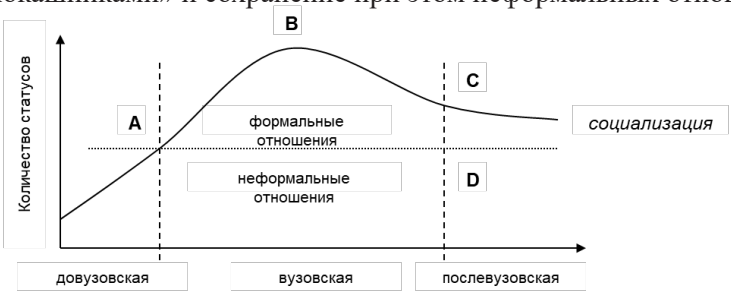

Рис. 1. Основные фазы социализации курсантов МВД России [сост. авторами]

Время между точками А и С соответствует времени вузовской социализации курсанта МВД России. Периоды до точки А и после точек С и D в настоящей работе рассматриваются лишь в части влияния на период АС.

На социализацию курсантов МВД России, как и любого другого индивида, оказывают влияние коммуникативные отношения, имеющие определенную специфику в системе МВД России. Эта специфика довольно подробно описана в научной и специальной литературе. На наш взгляд, определенный интерес вызывает исследование коммуникативных отношений абитуриентов, курсантов и выпускников образовательных учреждений системы МВД России с внешней средой.

Сегодня происходит переосмысление и трансформация коммуникативных отношений. Классическая модель «немногие – многим», проходя стадию «многие – многим», превращается в «многие – немногим».

Классическая модель популяризации службы в органах внутренних дел это обращение немногих трансляторов ко многим реципиентам. Функции трансляторов выполняют представители кадровых и пресс-служб органов

внутренних дел и специально созданные произведения литературы и искусства, популяризующие службу в органах внутренних дел.

Стадия «многие – многим», на наш взгляд, играет больше негативную, чем позитивную роль. Так, в процессе непрофессионального влияния агентов социализации, сотрудник органов внутренних дел начинает представляться наделенным властью, коррумпированным элементом, безнаказанно осуществляющим незаконные действия. Транслятором в ряде случаев выступают и сами сотрудники.

Незаконные действия отдельных сотрудников, сообщения средств массовой информации, а также демонстрация фильмов и распространение произведений литературы, описывающих криминальные действия сотрудников, создают у населения определенный негативный образ полиции. В тоже время, эта информация, становясь как бы привычной, превращается в информационный хлам и интересна лишь немногим.

Если раньше индивид, получивший статус курсанта образовательного учреждения МВД страны, становясь членом социальной группы, объединенной общей деятельностью, целями, сложившейся системой норм, ценностей и жизненных ориентаций, вступал в социальные круги, отражающие его профессиональную и статусную принадлежность, разрушая при этом сложившиеся контактные и реже, дружеские круги, то сегодня, благодаря интернету его контактные и дружеские круги формируются как прошлым, так и настоящим.

Сегодня, в период массовой интернетизации населения, возникает новая структура отношений – социальная сеть. Социальная сеть – это не просто отношения внутри групп, это новое общество, которого раньше не было [2]. Речь идет о возникновении дополнительной мощной коммуникативной динамики, на которую не могут влиять профессиональные агенты социализации. Если раньше курсант, имеющий проблемы, обращался в основном к сокурсникам или в лучшем случае к начальнику, то сегодня он может анонимно выложить суть проблемы в сети и мгновенно получить массу отзывов и комментариев. При этом, реагировать на проблему будут как лица из числа профессиональных, дружеских и статусных кругов, так и лица, не состоящие в трудовых отношениях с органами внутренних дел, но входящих при этом в контактные круги. В процессе реакции быстро развивается феномен «возникающих норм», описанный в одноименной теории Р. Тёрнера. В определенных условиях возникающие нормы могут оказывать негативное влияние на процесс социализации курсанта вуза МВД России. Это обстоятельство требует новых подходов к пониманию социально-педагогических механизмов социализации курсанта, как будущего сотрудника полиции.

К социально-педагогическим механизмам социализации относятся традиционный, институциональный, стилизованный и межличностный.

В отечественной науке принято, что традиционный механизм социализации представляет собой усвоение норм, эталонов поведения, взглядов,

стереотипов, происходящее, как правило, на неосознанном уровне с помощью запечатления, некритического восприятия господствующих стереотипов [3].

Социальные сети изменяют привычные представления о традиционном механизме социализации. Агентами первичной социализации становятся виртуальные заменители общения. По данным А. Сигмана, общение людей с 1997 по 2017 год сократилось с 6 часов до 2 часов в день, а использование интернета возросло с 4 до 8 часов в день. При этом, количество людей, которым, по их же словам, не с кем обсудить важные вопросы, почти утроилось. В статье «Всегда на связи: биологическое влияние социальных сетей», опубликованной в журнале британского Института биологии Biologist А. Сигман отмечает, что родители все меньше времени проводят с детьми [5].

По наблюдениям автора, традиционные агенты первичной социализации курсантов МВД России также заменяются виртуальными агентами. В довузовский период социализации будущий курсант находится в сети около 6 часов в день, а общение с родителями и близкими родственниками занимает не более 1 часа в день. В вузовский период снижается время проведения в сети курсанта МВД России до 1,5 часов в день, ввиду изменения режима нахождения в образовательном учреждении, а виртуальные агенты социализации заменяются другими виртуальными агентами. Сокурсники, становясь традиционными агентами первичной социализации, одновременно выступают и виртуальными агентами. Курсант, привыкший к этому времени к общению в сети, лишь замещает прежних «друзей» на новых. В послевузовский период, время нахождения в сети сотрудника ОВД, ввиду усиления его профессиональной загруженности, значительно снижается. Обращение к социальным сетям становится эпизодическим. В социальной сети остаются лишь ярые приверженцы виртуального общения. Таким образом, количество времени нахождения в сети на разных стадиях соответствуют кривой социализации (рис.1).

Социальные сети изменяют институциональный механизм социализации курсанта МВД России. Социальные сети сегодня стали играть роль средств массовой информации, следовательно, и роль социального института. Через загруженный контент они влияют на социализацию не только с помощью транслируемой информации, но и через представление определенных, не всегда положительных, образцов поведения героев различных произведений.

По наблюдениям автора, курсанты образовательных учреждений МВД России в довузовский период социализации идентифицируют себя с теми или иными героями, воспринимая их поведение как образец. Социальные сети, предоставляя услуги бесплатного хостинга, постепенно замещают средства массовой информации. И будущий курсант начинает черпать положительную или отрицательную информацию из этого сервиса.

Посредством социальных сетей изменяются и представления о стилизованном механизме социализации. Комплекс морально-психологических черт и поведенческих проявлений, типичных для людей определенного профессионального слоя – сотрудника ОВД влияет на курсанта МВД России в зависимости от референтности (значимости) их носителей. Но релевантность информации в сети дозируется уже не пользователем. Вокруг него начинает формироваться виртуальная субкультура.

Дело в том, что раньше информацию добывали, проверяли, усваивали. Сегодня, – отмечает Г. Павловский, – информацию формирует поток запросов. Запросы, в свою очередь, предопределяют будущие запросы, а значит, состав и объёмы информации [6]. Будущий полицейский в виртуальном мире становится как бы маршрутизируемым. В довузовский период социализации единичный запрос в сети относительно службы в органах внутренних дел, в результате кастомизации, формирует вокруг пользователя массив информации, подстроенной под пользователя. На запрос о героях полицейских будней в сети формируется положительный образ полицейского, а в результате запросов, связанных с совершенными проступками и преступлениями сотрудников навязывается негативный образ.

Информация о службе в органах внутренних дел представляется как бы «настроенной на волну» пользователя. В вузовский период социализации курсанта картина усиливается в результате уточнения сетью данных о нем. Курсант становится как бы мишенью потока информации. Будущий полицейский, в результате кастомизации, еще не зная, зачем он искал в сети те или иные данные, становится заложником этих приоритетов.

В результате появления социальных интернет-сетей изменяется и межличностный механизм социализации. Субъективно значимыми для курсанта МВД России лицами становятся как реально существующие, так и виртуальные образы. Виртуальные образы лиц, даже из дружеских и статусных кругов, представляются в более выгодном свете. Виртуальные агенты социализации, скрываясь за никами, интернет-статусом, ложными или специально обработанными фотографиями воспринимаются лучше реально существующих лиц, имеющих те или иные недостатки.

Социальные сети искажают восприятие реальности. Современным курсантам МВД России, принадлежащим к детям 2000-ых, уже неведом мир без интернета. Представляется, что социальные сети развивают у курсантов МВД России «потенциально опасный» взгляд на окружающий мир, а также создают трудности реального общения: отсутствует разборчивость в тонких выражениях лица, тона голоса и языка тела. Быстрое течение интернет-жизни сказывается на восприятии реальной жизни: жизнь, показавшись скучной, может потребовать совершения импульсивных поступков.

«Это мир, где события происходят стремительно, где все постоянно меняется, где от близкого человека можно избавиться одним щелчком мыши,

где в одно мгновение можно уничтожить свой профиль, если он не нравится, и заменить его на более приемлемый», – считает доктор Химаншу Тяги [5].

Социальные сети не способствуют установлению контактов между людьми, они дают лишь иллюзию общения.

Таким образом, анализ влияния социальных интернет-сетей на социализацию курсантов МВД России позволяет сделать следующие выводы:

а) социализация курсантов образовательных учреждений МВД России происходит путем последовательного прохождения довузовской, вузовской и послевузовской стадий;

б) на всех стадиях социализации курсанта МВД России имеется ощутимое как позитивное, так и негативное влияние социальных интернет-сетей;

в) социальные интернет-сети изменяют привычные представления о механизмах социализации;

г) социальные сети в некоторых случаях могут служить инструментом частичной социализации курсантов МВД России, но при этом никогда не могут служить инструментом достаточной, а тем более, полной социализации.

Поэтому сегодня одной из важнейших задач воспитателей и психологов системы МВД России должен стать мониторинг поведения курсантов в социальных сетях, и как следствие этого, адекватная реакция на демонстрируемое поведение.

Источники:

1. Бельский В.Ю., Беляев А.А., Лощаков Д.Г. Социология: учебное пособие / под ред. Лощакова Д.Г. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: МосУ МВД России, 2004. – С. 149. (Belsky V., Belyaev A., Loschakov D. Sociology: textbook, Ed. Loschakova D. – Moscow: Moscow University of MIA of Russia, 2004. – P. 149)
2. Сумленный С. Пьяная вечеринка в «Фейсбуке». // Эксперт. – № 30-31 (715) – С. 8. (Sumbled S. Drunk party on Facebook // Expert. – No. 30-31 (715). – P. 8)
3. Агранат Д.Л. Особенности и этапы социальной адаптации молодого сотрудника ОВД // Электронный журнал «Знание. Понимание. Умение». – 2009. – №3. (Agranat D. Features and stages of social adaptation of a young employee of the Department of Internal Affairs // Electronic journal «Knowledge. Understanding. Skill», 2009. – No 3)
4. Богданова В.В. Траектории социализации современного студенчества. Феномены сообразной и неадаптивной социализации // Электронный журнал «Знание. Понимание. Умение». – 2009. – № 3. (Bogdanov V. The trajectories of the socialization of modern students. Phenomena of conforming and non-adaptive socialization // Electronic journal «Knowledge. Understanding. Skill», 2009. – No 3)
5. Социальные сети. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rian.ru/science/20090220/162706965.html. (Social networks. – [Electronic resource] – URL: http://www.rian.ru/science/20090220/162706965.html)
6. Павловский Г. Интернет есть, а счастья нет. // Эксперт. – № 30-31 (715). – С.15. (Pavlovsky G. The Internet is, but there is no happiness // Expert. – No. 30-31 (715) – P.15)

УДК 544.016.2

ФАЗОВЫЕ ПРЕВРАЩЕНИЯ В НЕОДНОРОДНЫХ СИСТЕМАХ

Исраилов М-А.М.,к.хим.н., доцент
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г. Грозный

В статье приведены материалы по проведенным исследованиям в двухкомпонентной системе. По результатам анализа получены две эвтектики, три перитектики, одна дистектика. По температурным характеристикам представляются экономически более выгодными, чем тугоплавкие системы. Бинарные гетерокомплексы плавятся инконгруэнтно и конгруэнтно. Процессы фазообразования в ней носят как перитектический, так и эвтектический характер. Поверхность ликвидуса представлена полями кристаллизации фаз.

In the binary system, four nonvariant points are realized, of which there are two eutectics are realized three peritectics. According to the temperature characteristics, they appear to be more economically advantageous than refractory systems. Binary heterocomplexes melt in congruently and phaseformation processes are both peritectic and eutectic in nature. The liguidus surface is represented by the fields of crystallization of the phases.

Ключевые слова: *поля кристаллизации,поверхность ликвидуса, бинарные гетерокомплексы,эвтектика,дистектика.*

Keywords: *crystallization margin, liguidus surface, binaruhydrocomplexes, eutectics, distectics.*

Природные ресурсы нашей страны небезграничные, рациональное их использование является важным для нас и будущих поколений. Получение новых материалов с уникальными характеристиками, при невысокой их стоимости, а также возможностью их практического использования позволяют решать эти задачи.

При разработке многокомпонентных оксидно-солевых композиций, применяемых как в расплавленном, так и в твердом состоянии, большое значение имеют физико-химические принципы синтеза материалов. Немаловажен и экономический аспект, так как энергозатраты на получение и применение высокотемпературных материалов, значительно увеличивают их себестоимость. Чем больше материалов и способов их получения, тем труднее выбрать оптимальный технологический вариант, если не опираться на закономерности, вытекающие из общности физико-химической природы разнородных процессов фазообразования. Область изучения физико-химического анализа являются многокомпонентные системы. При получении многокомпонентных оксидно-солевых композиций, применяемых в различных агрегатных состояниях, большое значение имеют физико-химические принципы получения материалов[1,С. 347].

Актуальность нашей работы в том, что композиционные материалы в современной технике используются довольно широко, особенно материалы, в которых содержатся соединения переходных материалов. Теоретической базой получения композиционных материалов сложных систем служат фазовые диаграммы. Тем более, чем больше материалов и способов их получения, тем сложнее предпочесть лучший технологический вариант, если не основываться на закономерности, вытекающие из единства физико-химической природы разнородных процессов фазообразования.

Наша работа посвящена изучению физико-химического взаимодействия в двухкомпонентной системе Cs_2MoO_4-MoV_2O_8, композиции которой обладают многообразием свойств [2,С. 317].

Ванадиевые и молибденовые бронзы щелочных металлов имеют ряд практических важных физико-химических свойств, которые особенно выражены у соединения цезия. Их используют в качестве катализаторов, электродов, магнитоэлектриков. Они обладают химической и коррозионной стойкостью, большим спектром структурно-модификационных параметров и качественно-количественных соотношений, естественно, это расширяет возможности целенаправленного конструирования качественных материалов и способов их получения [3,С. 308].

Очень важно на наш взгляд, и экономическая составляющая, необходимо получить материалы с добавками, для снижения энергетических затрат на их плавление в частности, т.е. экономически не выгодны тугоплавкие материалы.

Изучение двухкомпонентных систем с содержанием щелочных, щелочноземельных и переходных металлов имеют большое значение. Объясняется это тем, что можно синтезировать на их основе сложнооксидных фаз с достаточно широким разнообразием физико-химических свойств и технологических характеристик, а также наноструктурных материалов.

Материальное и инструментальное обеспечение. Дифференциальный-термический анализ (ДТА) основан на измерении температуры образца в процессе нагревания и разности температур образца и эталона, что позволяет фиксировать небольшие по величине эффекты. Для измерения разности температур используется так называемая дифференциальная термопара, представляющая собой термопары, ЭДС которых компенсируют друг друга. Разность температур образца и эталона может быть связана и с различной теплоемкостью и теплопроводностью образцов, но это может дать только плавный наклон кривой.

Для построения фазовой диаграммы системы образцы заранее прокаливаются при температуре меньше температуры плавления эвтектики с целью достижения равновесных фазовых отношений, а затем записывают кривую нагревания или охлаждения.

Установка ДТА, с помощью которой мы проводили исследования, собрана на базе электронного потенциометра ЭПР-09 М3. Прибор работает

как двухточечный, для этого четные (2,4,6) и нечетные (1,3,5) контакты переключателя соединяются перемычками.

Кроме ЭПР-09 М3 в установке используют узлы и блоки:

1. Блок усиления. 2. Блок управления. 3. Силовая часть.

Для исследования системы в инертной среде использовали специальную приставку к печи, (камера с герметически закрытой крышкой).

Двухкомпонентная система Cs_2MoO_4-MoV_2O_8. Система является триангулирующим сечением тройной оксидной системы Cs_2O-V_2O_5-MoO_3. Процессы фазообразования в ней носят как перитектический, так и эвтектический характер. При этом образуются четыре новые фазы, составы которых соответствуют следующим мол.% MoV_2O_8: 5, 50, 66, 6, 90.Бинарные гетерокомплексы S_1, S_2, S_3 плавятся инкогруэнтно, а D-конгруэнтно. На фазовой диаграмме системы реализуются пять НВТ, из которых двеэвтектики (e_1, e_2) и три перитектики (p_1, p_2, p_3) (табл.1). Поверхность ликвидуса представлена полями кристаллизации шести фаз (Cs_2MoO_4, $Cs_{19}Mo_{10}VO_{42}$, $CsMoVO_6$, $Cs_2Mo_3V_2O_{20}$, $CsMo_5V_9O_{38}$, MoV_2O_8), четыре из которых являются также поливанадатомолибдатами или смешанными сложнооксидными фазами.

Таблица 1. **Характеристики НВТ системы Cs_2MoO_4 – MoV_2O_8**

НВТ		$t_{пл}$, °С	Состав, мол.% Cs_2MoO_4	Кристаллизующиеся фазы
Характер	Обозначение			
Эвтектика	e_1	447	60.0	D+S_2
Дистектика	D	582	50	D
Эвтектика	e_2	485	29	S_1+D
Перитектика	p_1	525	66.6	S_2+S_3
Перитектика	p_2	562	10	S_3+MoV_2O_8
Перитиктика	p_3	626	95	Cs_2MoO_4+S_1

Заключение. Предложенные композиции на основе системы Cs_2MoO_4-MoV_2O_8 перспективны при разработке новых материалов, в частности: антикоррозионных покрытий; ионно-электронных проводников с высокой активностью; ионоселективных катализаторов; электродов сравнения для потенциометрических окислительно-восстановительных и кислотно-основных титрований; электрооптических материалов. Практическое использование данных материалов и их экономическая эффективность, связаны с низкими температурами плавления, варьирующие в диапазоне 447-626 °С.

Источники:

1. Гасаналиев А.М. Топология, обмен и комплесообразование в многокомпонентных солевых системах. Дис. … д.х.н. – Махачкала: ДГПУ, 1990. – 347с. (Gasanaliev A.M. Topology, exchange and complexation in multicomponent salt systems. Dis. ... d.kh.n. – Makhachkala: DGPU, 1990. – 347p.)

2. Гаматаева Б.Ю. Физико-химическое взаимодействие в многокомпонентных системах, содержащих соли щелочных и щелочноземельных металлов. Разработка теплоаккумулирующих материалов. Дисс. … д.х.н. – Махачкала: ДГПУ, 2002. – 317с. (GamataevaB.Yu. Physico-chemical interaction in multicomponent systems containing salts of alkali and alkaline earth metals. Development of heat storage materials.Diss. ... d.kh.n. – Makhachkala: DGPU, 2002. – 317p.)
3. Трунин А.С. Комплексная методология исследования МКС. – Саратов: СГТУ, 1997. – 308с. (Trunin A.S. Complex research methodology of the ISS. – Saratov: SSTU, 1997. – 308p.)

УДК 339.128

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ B2B МАРКЕТИНГА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ДОЛОМИТ»)

Груздева О.А., к.э.н., профессор
Денисова В.А., магистр
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»
г. Москва

В статье анализируются особенности политики формирования спроса и стимулирования сбыта на промышленном предприятии в условиях нестабильной экономической среды на примере деятельности компании «ДОЛОМИТ». Дана оценка перспектив этой деятельности. Предложены некоторые меры по использованию инструментов b2b маркетинга с целью увеличения объемов продаж, прибыли и укрепления конкурентных позиций предприятия на внутреннем рынке России.

The article analyzes the features of the policy of formation of demand and sales promotion at an industrial enterprise in an unstable economic environment on the example of the activity of «DOLOMIT» company. The assessment of prospects of this activity is given. Some measures have been proposed to use b2b marketing tools in order to increase sales, profits and strengthen competitive positions in the domestic market of Russia.

Ключевые слова: *формирование спроса, стимулирование сбыта, рынок сырья, производство доломита, b2b маркетинг, b2b электронные торговые площадки.*

Keywords: *demand generation, sales promotion, raw materials market, dolomite production, b2b marketing, b2b electronic trading platforms.*

В нестабильной экономической ситуации, с которой на сегодняшний день столкнулось не одно предприятие нашей страны, особенно актуальным является изучение политики формирования спроса и стимулирования

сбыта (ФОССТИС) производимой продукции. Данная политика подразумевает под собой взаимодействие производителей и потребителей, направленное на создание максимально комфортных условий получения прибыли одними и удовлетворение потребностей другими. Маркетинговые усилия производителей здесь, главным образом, нацелены на расширение благожелательной контактной аудитории, поскольку приверженность самой фирме и ее товарам обеспечивают стабильный спрос [4, С.112].

Между тем основные исследования по изучению различных инструментов маркетинговой политики по формированию спроса и стимулированию сбыта сосредоточены на опыте предприятий из отраслей, выпускающих потребительские товары.

Тем не менее, если оценивать роль старых базовых отраслей в экономике (металлургии, строительстве, производстве минеральных удобрений и т.д.), то становится ясно, что и для них эффективное использование инструментов маркетинга по формированию спроса и стимулирования сбыта является далеко не бесполезным.

Компания «Доломит» – крупнейший в России производитель доломитов, которые применяются в металлургии, строительной и стекольной промышленности, в производстве минеральных удобрений. Компания разрабатывает самое крупное в Европе месторождение доломита – Данковское – и поставляет на отечественный рынок 71% всего флюсового доломита [1].

Основные потребители продукции «Доломита» – российские металлургические и строительные компании. Главный потребитель – Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК), чьи потребности во флюсовом доломите компания обеспечивает полностью [1].

В 2018 г. компания «Доломит» реализовала потребителям 2,6 млн. тонн продукции, что превысило показатели предыдущего периода на 13%. Годовой объем производства и реализации достиг рекордных показателей за последние 25 лет [1].

Вместе с тем успехи компании, на наш взгляд, могли бы быть еще существеннее, если бы ее маркетологи уделяли больше внимания тем инструментам современной маркетинговой политики, которые четко направлены на расширение клиентской базы и увеличение торгового оборота предприятия.

«Доломит» имеет дело с продукцией, которая реализуется не для личного потребления, а для дальнейшей переработки. Это классический случай необходимости вдумчивого применения b2b маркетинга (бизнес для бизнеса). Данная маркетинговая деятельность ориентирована на получение выгоды от продажи товара другим организациям, здесь объектом является товар или услуга, реализуемые одной компанией другой компании. Методы b2b маркетинга основаны на тех же основных принципах, что и потребительский маркетинг, но их исполнение весьма специфично, порой уникально. Если на потребительских рынках выбор товара определяется не только це-

ной, но и эмоциональными факторами (известность бренда, статус и проч.), то покупатели на промышленных рынках принимают решения, главным образом, ориентируясь на цену и потенциал прибыли [2].

Целью b2b маркетинга в общем смысле является обеспечение коммерческих выгод предприятию, усиление его конкурентных преимуществ.

На данный момент для многих крупных предприятий интересным и многообещающим инструментом b2b маркетинга все чаще становятся электронные торговые площадки. Это место, где заключаются сделки купли-продажи между предприятиями – покупателями и продавцами. Существует разные виды площадок – закупочные, сбытовые, многоотраслевые, отраслевые и продуктовые [3].

Компании «Доломит» можно рекомендовать использовать b2b электронную площадку с целью расширения клиентской базы. Так отчасти может решаться проблема узнаваемости, связанная с тем, что данное предприятие почти не использует такой инструмент традиционного маркетинга как реклама. А электронная торговая площадка позволяет компании экономить средства на дополнительных инструментах продвижения товара, увеличивает уровень продаж. Благодаря b2b площадкам нет необходимости в большом рекламном бюджете. Крупнейшие металлургические компании России, такие как Евраз, Мечел, Разпром, НЛМК, ММК имеют успешный опыт использования той или иной b2b электронной торговой площадки [3].

Рассматривая эффективность использования b2b электронных торговых площадок в условиях нестабильной экономической ситуации, можно отметить, что, несмотря на снижение показателей закупочной деятельности компаний в 2015-2016 гг., к 2018 г. объем рынка продемонстрировал некоторый рост. Ускорилось и расширение клиентской базы b2b электронных торговых площадок [2].

Недавний спад в экономике, вызванный внешнеэкономическими антироссийскими санкциями, оказал стимулирующее воздействие на крупнейших корпоративных заказчиков, заставил их перестроиться: рост клиентской базы электронных площадок и проникновение их услуг в этом сегменте за последние годы заметно ускорился.

Компании «Доломит» наиболее выгодно использование площадок, которые создаются и поддерживаются третьей стороной (third-party-driven) [3]. Это наиболее многочисленная категория посреднических площадок, призванных свести вместе покупателей и продавцов. Компании «Доломит» можно рекомендовать использование информационной модели b2b – электронной торговой площадки, позволяющей производителю экономить средства на дополнительных инструментах продвижения товара. Применение такой электронной торговой площадки позволит компании прежде всего снизить издержки. Экономия при этом может составить, по нашим оценкам, основанным на открытой отчетности компании, от 15% до 22%. Данное предположение связано с тем, что основным преимуще-

ством использования b2b площадки является повышение оперативности в приобретении сырья и реализации продукции по приемлемым ценам, вследствие чего происходит снижение уровня складских запасов, поступление дополнительных оборотных средств, экономия оперативных расходов, расширение рынка и получение новых клиентов.

Безусловно, следует иметь в виду, что при использовании электронной торговой площадки предприятие может столкнуться с некоторыми рисками.

К технологическим рискам стоит отнести: обрыв связи во время проведения торгов, взлом средств криптозащиты, внутреннюю атаку базы данных b2b площадки и утечку конфиденциальный информации, отказ обслуживания и т.п. [3]. Однако все эти проблемы можно устранить, если использовать качественного провайдера, выбирать соответствующие средства криптозащиты, применять особую процедуру разрешения прав доступа персонала, который занимается работой на электронной торговой площадке.

Наличие электронных площадок, как дополнительного звена в цепочке доведения продукции до потребителя, порождает также и различные бизнес-риски: риск несоответствия качества поставляемой продукции; риск потери покупателем предоплаченных по сделке денежных средств; риск неоплаты и/или просрочки оплаты поставленной поставщиком продукции и др. [2].

Проведенные нами оценки этих рисков и расчеты затрат, связанных с использованием электронной торговой площадки для компании «Доломит», показывают довольно высокую эффективность такого предложения, так как благодаря ему могут улучшиться все основные финансовые и технико-экономические показатели компании. При этом экономия маркетинговых расходов от использования электронных торговых площадок может составить от 15 до 22% при росте объема реализации готовой продукции на 10-15%. Однако стоит учесть, что данные результаты могут быть получены только при активном использовании модели b2b электронной торговой площадки.

Источники:

1. Компания «Доломит»: официальный сайт. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://dolomit.nlmk.com/ru/ («DOLOMIT» NLMK Group. – [Electronic resource] – URL: https://dolomit.nlmk.com/ru/)
2. Маркетинг в B2B-среде. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://b2blogger.com/articles/marketing/ (Marketing in a B2B environment. – [Electronic resource] – URL: https://b2blogger.com/articles/marketing)
3. B2B-площадки. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://bankir.ru/publikacii/20020819/b2b-ploschadki-1372950/ (B2B platforms – [Electronic resource] – URL: https://bankir.ru/publikacii/20020819/b2b-ploschadki-1372950/)
4. Основы экономической теории: учебник в 3-х частях. 5-е издание, переработанное и дополненное. – Том. Часть 1. Экономика как система / Голыжбин А.Д., Груздева О.А., Клещина М.Г., Коновалов Н.Н., Лещинская А.Ф. [и др.]. – М.: НИТУ «МИСиС», 2017. – 217 с. (The Basics of economic theory: a textbook in 3 parts. 5th edition, revised and enlarged. – Tom. Part 1. Economics as a system / Golyshbin A.D., Gruzdeva O.A., Kleshchina M.G., Konovalov N.N., Leschinskaya A.F. [and etc.]. – Moscow: NUST «MISiS», 2017. – 217 p.)

УДК 332.146.2

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОСЭР «САРАПУЛ»

Севрюгин Ю.В., к.э.н., доцент
Гостинская Н.А., студент
ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»
г. Ижевск

Низкие темпы роста экономики России предполагают необходимость использования новых инструментов активизации инвестиционной деятельности. С особенной значимостью этот вопрос стоит перед моногородами. В статье обосновано создание территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в моногородах для повышения инвестиционной привлекательности региона. Подведены результаты деятельности, обозначены проблемы и перспективы развития ТОСЭР применительно к городу Сарапулу Удмуртской Республики.

Low growth rates of the Russian economy suggest the need to use new tools to enhance investment activity. With special significance, this issue is facing the monotowns. The article substantiates the creation of priority social and economic development areas (TOSER) in monotowns to increase the investment attractiveness of the region. Results of activity are summed up, problems and prospects of development of TOSER in relation to the city of Sarapul of the Udmurt Republic are designated.

Ключевые слова: *территория опережающего социально-экономического развития, моногород, градообразующее предприятие, резидент, инвестиционный проект, налоговые льготы, финансовые преференции, инвестиции, бизнес-план.*

Keywords: *priority social and economic development area, monotown, company town, resident, investment project, tax remissions, financial preference, investment, business plan.*

Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) стали создаваться в 2015 г. в рамках исполнения поручения Президента РФ по развитию Дальневосточного федерального округа и являются одним из приоритетных направлений государственной экономической политики на ближайшие годы.

Основой законодательной базы по ТОСЭР является федеральный закон, согласно которому под ТОСЭР понимается часть территории субъекта РФ, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятель-

ности населения [1].

В настоящее время в РФ создано 47 ТОСЭР в 34 субъектах, готовятся документы еще на 29 ТОСЭР в 9 субъектах РФ.

До принятия закона о создании ТОСЭР Правительством РФ для повышения инвестиционной активности уже велась работа по созданию территорий с особыми условиями ведения предпринимательской деятельности. С 2005г. начал реализовываться масштабный федеральный проект по созданию особых экономических зон (ОЭЗ). Затем появились инновационные промышленные кластеры, наукограды (технополисы), индустриальные и агропромышленные парки, в том числе и в Удмуртской Республике [8].

По нашему мнению, успешность государственного управления промышленным развитием перечисленными территориально-экономическими образованиями вызывает сомнения. Так, например, ТОСЭР концептуально похожи на ОЭЗ. В 2016 г. после проверки Счетной палаты РФ из-за низких показателей эффективности были закрыты 8 и приостановлено открытие новых ОЭЗ. Поэтому, особую актуальность приобретает вопрос разработки эффективной модели управления ТОСЭР на основе анализа их деятельности, выявление проблем и разработка предложений по их решению.

ТОСЭР – это, прежде всего, инструмент для повышения инвестиционной привлекательности моногородов. В настоящее время в РФ существует 319 моногородов из 61 субъекта РФ, в которых проживают около 14 млн. чел.

Целью создания ТОСЭР в моногородах является снижение социально-экономической напряженности. Механизмом достижения этой цели является привлечение частных инвестиций в строительство новых и реконструкции существующих предприятий. Результатом может быть диверсификация экономики города, уменьшение зависимости от деятельности градообразующего предприятия и создание новых рабочих мест.

В Удмуртской Республике первым получил статус территории ТОСЭР город Сарапул (сентябрь 2017 г.) [2]. Были определены границы ТОСЭР, виды экономической деятельности, минимальный объем инвестиций и новых создаваемых рабочих мест для будущих резидентов [5, 6]. В декабре 2017 г. была утверждена «дорожная карта» по развитию территории [3] и порядок заключения соглашения об осуществлении деятельности резидентов [4].

Чтобы стать резидентом ТОСЭР компания должна иметь регистрацию в городе Сарапул, инвестировать не менее 2,5 млн. руб. в течение первого года после получения статуса резидента и создать не менее 10 постоянных рабочих мест.

Город Сарапул включен в список моногородов РФ, так как пополнение муниципального бюджета и уровень занятости населения зависит преимущественно от деятельности АО «СЭГЗ», АО «Элеконд» и АО «Сарапульский радиозавод». Поэтому в перечне из 35 разрешенных видов деятельности для резидентов ТОСЭР «Сарапул» нет кодов экономической деятельности градообразующих предприятий.

Особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности в ТОСЭР включает в себя налоговые льготы, взносы и финансовые преференции [1, ст.17]. К налоговым льготам относятся предоставление «налоговых каникул», пониженных налоговых ставок, льготных условий по расчету налоговой базы и ее отдельных составляющих (табл.1).

Таблица 1. **Налоговые льготы и ставки для резидентов ТОСЭР «Сарапул»**

Налоги и взносы	Ставка	Срок предоставления льгот
Налог на прибыль: федеральный бюджет	0%	в течение 5 налоговых периодов, начиная с налогового периода в котором была получена первая прибыль
Налог на прибыль: региональный бюджет	5%	
	10%	в течение следующих 5 налоговых периодов
Налог на имущество	0%	в течение первых 5 налоговых периодов
	1,1%	в течение следующих 5 налоговых периодов
Налог на землю	0%	На протяжении действия статуса резидента ТОСЭР
Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды:	7,6%	
- Пенсионный фонд	6%	
- Фонд социального страхования	1,5%	
- Фонд ОМС	0,1%	

К финансовым преференциям относятся установление резидентам ТОСЭР льготных ставок арендной платы за пользование объектами недвижимого имущества, находящихся в государственной, муниципальной или частной собственности на праве собственности или аренды, а также приоритетное подключение к объектам инфраструктуры.

Сейчас на территории Сарапула находятся 28 инвестиционных площадок общей площадью 267 га, которые могут быть предоставлены в аренду без проведения торгов резидентам ТОСЭР и 27 зданий общей площадью более 80 тыс. м^2 для размещения производства [7]. При необходимости Управление имущественных отношений города Сарапула, получая запрос от потенциального инвестора на земельный участок, может сформировать земельный участок под его потребности. Инвесторы, у которых есть потребность в строительстве и реконструкции инфраструктуры, могут воспользоваться финансовой поддержкой НКО «Фонд развития моногородов».

На конец 2018 г. дату написания статьи реестр резидентов ТОСЭР по данным Минэкономразвития РФ включал 238 предприятий (в форме об-

ществ с ограниченной ответственностью), из них 7 компаний из ТОСЭР «Сарапул» (табл.2).

Таблица 2. **Предприятия-резиденты ТОСЭР «Сарапул»**

Наименование предприятия	Инвестиционный проект	Объем инвестиций в проект, млн. руб.	Создание рабочих мест, чел.
ООО «КомАР»	Производство стекловолокна и композитных изделий	300	150
ООО «СП «Техника»	Производство комплектующих для электрических счетчиков, замки, кронштейны и метизы	8,95	62, из которых 32 для инвалидов по зрению
ООО «Производственно-сервисная компания «Веллифт»	Производство комплектующих для подъемного оборудования	2,8	11
ООО «Плитка-плюс»	Производство изделий из бетона: плитки, брусчатки, дорожного и тротуарного бордюра	87,4	40
ООО «Экопектин»	Производство жидкого пектина для пищевых и фармацевтических компаний	712	230
ООО «СП «Алькор»	Производство респираторов	176,4	92
ООО «СМЗ»	Производство электротехнической продукции	322	50
Итого		**1608**	**635**

Можно ли считать деятельность ТОСЭР «Сарапул» успешной? Безусловно, да. За первый год функционирования ТОСЭР «Сарапул» резидентами стали 7 предприятий, заявивших инвестиционные проекты суммарным объемом инвестиций более 1,6 млрд. руб., которые позволят создать 635 рабочих мест.

По планам Правительства Удмуртский Республики к 2027 г. на территории ТОСЭР «Сарапул» планируется создать 2,5 тыс. рабочих мест, а объем инвестиций в проекты составит 4,5 млрд. руб.

В реестр моногородов РФ включены города Глазов и Воткинск, на территории которых также возможно создание ТОСЭР. В этой связи обозначим

проблемы и перспективы развития, с которыми может столкнуться Администрация города Сарапула, а также заявленные и потенциальные резиденты ТОСЭР.

Во-первых, одним из основных факторов, влияющих на развитие ТОСЭР, являются наличие и качество трудовых ресурсов. В Сарапуле несколько лет наблюдается снижение численности населения: уезжает молодежь на учебу в ВУЗы крупных городов и не возвращается обратно, многие высококвалифицированные рабочие предпочитают вахтовый метод работы. Взамен им в Сарапул приезжают низкоквалифицированные жители из сельских районов Удмуртской Республики и ближнего зарубежья.

Во-вторых, изменение качественного состава трудовых ресурсов приводит к низкому уровню предпринимательской активности жителей Сарапула.

В-третьих, некоторые предлагаемые Администрацией Сарапула производственные площадки не обеспечены надлежащими энергоресурсами. Часть из них имеют плохую транспортную инфраструктуру, удаленность от сырьевой базы и логистических центров. Это снижает инвестиционную привлекательность города и предприятий.

В-четвертых, серьезные налоговые преференции (налог на имущество и землю), несомненно, приведут к уменьшению поступлений в бюджет моногорода. Каким образом, будут компенсироваться выпадающие доходы региональных и муниципальных бюджетов?

В-пятых, необходимость тщательной подготовки бизнес-плана является препятствием для потенциальных резидентов. И хотя требования к бизнес-планам стандартны и аналогичны тем, которые предъявляются банками при получении инвестиционных кредитов, тем не менее, слабая технико-экономическая проработка проектов может привести к невыполнению контрольных индикаторов эффективности проектов, особенно в части выполнения инвестиционных планов.

Исходя из вышеизложенного, нами предлагается сформировать общественный совет ТОСЭР «Сарапул», состоящий из бизнесменов, действующих и потенциальных резидентов ТОСЭР, представителей профсоюзных организаций г. Сарапула, с привлечением ученых-экономистов из вузов и колледжей. Задачей совета нами представляется обсуждение планов развития ТОСЭР и решение возникающих проблем. Планы развития ТОСЭР должны быть основаны на бизнес-планах отдельных резидентов, их ресурсных возможностей и приоритетов региональной промышленной политики. Независимые профессионалы должны проводить аудит и финансовый контроль принятых документов, особенно касающихся государственных инвестиций в создание инфраструктуры ТОСЭР и частных инвестиций при реализации проектов резидентов. Инструментарием может стать разработанная методика оценки инвестиционной привлекательности ТОСЭР. На основе расчета ключевых показателей эффективности функционирования ТОСЭР могут быть даны рекомендации по повышению качества предоставляемых документов, включая маркетинговые исследования, вопросы строительства

производственных объектов и технологического оснащения, менеджмента, источников и порядка финансирования проекта, экономии государственных инвестиций в инфраструктуру, анализ всех видов рисков.

Источники:

1. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru (About priority social and economic development areas in the Russian Federation. Federal Law of 29.12.2014 no. 473-FZ. – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru).
2. Соглашение о создании на территории муниципального образования «Город Сарапул» территории опережающего социально-экономического развития «Сарапул». Постановление Правительства Российской Федерации от 29.09.2017 № 1178. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru (Agreement on the establishment of the territory of the municipality «City of Sarapul» priority social and economic development area «Sarapul». Decree of the Russian Federation of 29.09.2017 no. 1178. – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru).
3. План мероприятий («дорожная карта») по развитию территории опережающего социально-экономического развития «Сарапул» на территории муниципального образования «Город Сарапул». Постановление Правительства Удмуртской Республики от 02.12.2017 № 1521-р. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru (The action plan («road map») for the development of priority social and economic development area «Sarapul» on the territory of the municipality «City of Sarapul». Decree of the Udmurt Republic of 02.12.2017 no. 1521-r. – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru).
4. Порядок заключения соглашения об осуществлении деятельности на территории муниципального образования «Город Сарапул». Постановление Правительства Удмуртской Республики от 28.12.2017 года № 567. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru (Order of the conclusion of the agreement on implementation of activity in the territory of municipality «City of Sarapul». Decree of the Udmurt Republic of 28.12.2017 no. 567. – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru).
5. О земельном налоге на территории муниципального образования «Город Сарапул». Решение Сарапульской Городской Думы от 28.06.2018 № 2-449. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru (About the land tax in the territory of municipality «City of Sarapul». Decision of Sarapul City Duma of 28.06.2018 no. 2-449. – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru).
6. Положение о поддержке инвестиционной деятельности на территории муниципального образования «Город Сарапул». Постановление Администрации города Сарапула от 21.09.2017 № 2475. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru (The regulation on support of investment activity on the territory of the territory of municipality «City of Sarapul». Decree of the Administration of the city of Sarapul of 21.09.2017 no. 2475. – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru).
7. Отчет о результатах деятельности Главы г. Сарапула, деятельности Администрации г. Сарапула, о решении вопросов, поставленных городской Думой в 2017 году. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.adm-sarapul.ru (Report on the results of activities of the Chapter of Sarapul, activities of the Administration of the Sarapul, about the solution of questions, raised by the city Duma in 2017. – [Electronic resource] – URL: http://www.adm-sarapul.ru).

8. Севрюгин Ю.В. О концепции создания агропромышленного парка в Удмуртской Республике. Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: от вопросов к решениям». Сборник научных трудов. – Нижний Новгород: Изд-во Автономная некоммерческая организация Институт инновационных технологий, 2016. – С. 42-45. (Sevrjugin Y.V. About the concept of creation of agro-industrial park in the Udmurt Republic. International scientific and practical conference «Economics and management: from questions to solutions». Collection of proceedings. – Nizhny Novgorod: Publishing house Autonomous non-profit organization Institute of innovative technologies, 2016. – P. 42-45).

УДК 338.432

РЫНОК ЗЕРНА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА

Жанабаева Ж.К., к.э.н., доцент
Мамырбаев О., магистрант
РГП «Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева»
г. Астана, Казахстан

Производство и торговля зерном для Казахстана являются стратегически важными вопросами, как в экономическом, так и в политическом отношении. Казахстан, имея достаточно высокий уровень специализации и концентрации производства зерна и его товарности, входит в первую шестерку ведущих стран-экспортеров зерна в мире. В статье дана оценка экспортного потенциала и перспективы развития рынка зерна. Раскрыты проблемы и предложены пути решения развития зернового рынка, позволяющие не только удовлетворять внутренние потребности страны в зерне, но и выступать в качестве конкурентоспособного участника на мировом рынке.

Grain production and trade for Kazakhstan are strategically important issues, both economically and politically. Kazakhstan, having a fairly high level of specialization and concentration of grain production and its marketability, is among the top six leading grain exporters in the world. The article assesses the export potential and prospects for the development of the grain market. The problems are revealed and the ways of solving the development of the grain market are proposed, allowing not only to satisfy the country's internal needs for grain, but also to act as a competitive participant in the world market.

Ключевые слова: *рынок, зерно, экспорт, конкурентоспособность, производство, сельское хозяйство.*

Keywords: *market, grain, export, competitiveness, production, agriculture*.

Зерновое производство является одной из стратегических отраслей Республики Казахстан, от состояния которой зависит продовольственная безопасность страны, доходы и занятость населения, развитие сопутствующих

отраслей (животноводство, птицеводство, пищевая и перерабатывающая промышленность).

На сегодняшний день рынок зерна имеет хорошие предпосылки для своего развития. Во-первых, республика обладает богатыми земельными ресурсами: свыше 223 млн. гектар или 74% территории страны, составляют земли сельскохозяйственного назначения. Во-вторых, природно-климатические условия в Казахстане благоприятны для выращивания различных видов зерновых культур, в том числе пшеницы твердых сортов с высоким содержанием клейковины, пользующейся повышенным спросом на мировых рынках. Наконец, долгосрочные тенденции повышения спроса на мировом рынке зерна говорят в пользу развития экспортного производства казахстанского зерна.

Ежегодно в Казахстане производится в среднем 18,2-20,1 млн. тонн зерна, что дает право стране находиться на третьем месте в СНГ после России и Украины, что делает Казахстан крупнейшим экспортером казахстанской пшеницы. География экспорта казахстанского зерна представлена более чем 40 странами мира, в основном это страны СНГ (73%), Европейского союза (9%), Ближнего Востока (8%). Импортируют наше зерно также Египет, Монголия, Афганистан, Норвегия, Ливия, несколько лет назад казахстанское зерно впервые поставлено на рынки Индии и Йемена. Перспективным направлением для экспорта казахстанской пшеницы становится Китай. Казахстанское зерно по-прежнему востребован в странах ЕС и Ближнего Востока.

Однако на пути экспорта казахстанского зерна на зарубежные рынки существует целый ряд труднопреодолимых препятствий. По причине географической удаленности от морских портов на конкурентоспособность казахстанского зерна на мировых рынках существенное влияние оказывают транзитные и экспортные тарифы, дополнительные сборы при прохождении через территории сопредельных стран, устаревшая методика сертификации зерна. Кроме того, ограниченные возможности транспортной инфраструктуры привели к тому, что осенняя нехватка вагонов-зерновозов для многих казахстанских экспортеров обернулась недополученной прибылью, а также снижением доверия к ним со стороны потребителей [1].

Главными факторами конкурентоспособности зерна являются его себестоимость и качество. Качество зерна зависит от разных факторов – природно-климатических, материально-технической базы производителей зерна, фитосанитарных и агротехнических мероприятий, правильного хранения и т.д. Сегодня возраст большинства казахстанских хлебоприёмных пунктов и элеваторов, предназначенных для хранения зерна, превышает 40-50 лет. На этих предприятиях применяется изношенное и устаревшее оборудование, а нарушение условий хранения зерна приводит к снижению качественных показателей продукции, от которых во многом зависит закупочная цена и, следовательно, её конкурентоспособность на рынке. Вместе с этим конкурентоспособность зернового сектора страны в настоящее время ограничивают:

– искусственное сдерживание цен на зерно в целях обеспечения доступности продовольствия, что приводит к снижению доходов производителей зерна и негативно влияет на производственную, инвестиционную и инновационную активность зернопроизводителей;

– не достаточное внедрение достижений биотехнологий и технологий, адаптированных к глобальным колебаниям климата;

– инфраструктурные ограничения эффективного оборота зерна [2].

Повышение конкурентоспособности рынка зерна может быть достигнуто не только в результате сокращения издержек производства, но и в результате проведения определенной экономической, аграрной и торговой политики государства. Государственная поддержка должна быть ориентирована, прежде всего, на решение оперативных задач развития зернового сектора в следующих направлениях:

– субсидирование поставок ГСМ, семян, удобрений, средств химизации по системе погектарных выплат. При введении системы погектарных выплат следует установить систему минимальных критериев для получения бюджетной поддержки и дифференцированную шкалу выплат, в зависимости от уровня используемых производителями зерна современных технологий, мер по поддержанию плодородия почв и динамики роста урожайности за последние 3-5 лет;

– предоставление кредитных средств сельхозтоваропроизводителям со ставкой на уровне ставки рефинансирования Национального Банка страны;

– поддержка закупок новой техники должна быть ограничена приобретением посевных комплексов, оснащенных современными системами навигации, автоматического контроля и управления технологическими процессами.

– создание благоприятных условий для производственной деятельности сельхозтоваропроизводителей.

Ограничение государственного вмешательства в рынок, прозрачность и предсказуемость государственной политики, дальнейшие инвестиции в инфраструктуру и человеческий капитал могут обеспечить устойчивый рост производства и экспорта пшеницы в Казахстане.

Важно заметить, что состояние зернового рынка характеризует уровень национальной безопасности республики, а степень обеспеченности зерном – продовольственной безопасности и экономической независимости страны. нации.

Источники:

1. Роль государства в развитии зернового хозяйства Канады. – Агропромышленное производство: опыт, проблемы и тенденции развития. – М.: ВНИИТЭИагропром, 1993. – С. 21-27. (The role of the state in the development of Canada’s grain economy. – Agro-industrial production: experience, problems and development trends. – Moscow, 1993. – P. 21-27)
2. Сигарев М.И., Палагина И.А. Государственная поддержка АПК Казахстана в условиях вступления в ВТО // Проблемы агрорынка. – 2012. – №1. – С. 33-40.

(Sigarev M.I., Palagina I.A. State support of agro-industrial complex of Kazakhstan in the conditions of accession to the WTO // Problems of agricultural market. – 2012. – №1. – P. 33-40)

UDC 338.46

MODERN DIGITAL BUSINESS IN THE TOURISM SPHERE OF ASTANA

СОВРЕМЕННЫЙ ЦИФРОВОЙ БИЗНЕС В СФЕРЕ ТУРИЗМА АСТАНЫ

Agybetova R.E., PhD
Yessenbayeva A.E., master, senior teacher
Omarova A.C., master, teacher
L.N.Gumilyov Eurasian National University
Astana, Kazakhstan

Агыбетова Р.Е., доктор PhD
Есенбаева А.Е., магистр, ст. преподаватель
Омарова А.С., магистр, преподаватель
РГП «Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева»
г. Астана, Казахстан

Internet communications and multimedia have provided both tourists and destinations with new channels, which can be used to simultaneously reduce costs, search and disseminate information, improve and improve business efficiency. In Astana, the strategic task of digitalization of the city has been adopted, moreover, the enterprises of the tourist sector are increasingly introducing digital technologies into their business. According to the research, the introduction of digital technologies into the tourist sector is most necessary and justified in the field of marketing and communications with consumers and the business environment.

Интернет коммуникации и мультимедиа обеспечили как туристов, так и дестинации новыми каналами, с помощью которых можно при одновременном сокращении затрат выполнять поиск и распространение информации, совершенствовать и повышать эффективность бизнеса. В Астане принята стратегическая задача по цифровизации города, к тому же сами предприятия туристского сектора все активнее внедряют цифровые технологии в свой бизнес. Согласно исследованиям, внедрение цифровых технологий в туристский сектор наиболее необходим и оправдан в сфере маркетинга и коммуникаций с потребителями и бизнес-окружением.

Keywords: *business, marketing, city management, promotion, tourism, transport, innovation, infrastructure.*

Ключевые слова: *бизнес, маркетинг, управление городом, продвижение, туризм, транспорт, инновация, инфраструктура.*

The implementation of brand communications through several channels applies not only to various online platforms and websites, but also to various physical devices, such as smartphones and tablets, and not only. There is a strong relationship between social networks, smartphones and tablets, which means that the optimization of sites for these devices, as well as the creation of various content and specialized applications for them contribute to the achievement of new segments and, ultimately, the attraction of new customers.

In addition, the University of Cornell published results confirming that customer satisfaction has a direct impact on the financial performance of hotels: «If guests have a bad hotel, they will tell everyone they know online and through social media. Consumers trust online reviews, and if there are enough comments, if travelers post comments about long queues, slow checking or rough staff, this will reduce the reputation of the hotel on the Internet. Hotel companies need options to change processes that can lead to complaints and adversely affect the satisfaction of guests and, ultimately, customer loyalty and the final result». [1, P.5]

Taking into account the above-mentioned research results, one can speak about the positive impact of digitalization on business and, in general, on the standard of living in the city. An analysis of the digitalization of the tourism sector in Astana will help to identify existing problems and assess the degree of implementation of digital technologies to date, both by the city administration and enterprises operating in the tourism industry. In their analysis, in more detail, the authors focused on three points: the introduction of «smart» technologies in urban infrastructure and city management; application of digital marketing technologies in tourism enterprises, the example of the hotel industry and the development of mobile applications related to tourism in the city of Astana.

1. According to the structure of the evaluation of the effectiveness of urban tourism in the component of the use of technologies in the destination in the field of management, transport and innovation, such a criterion as Smart City stands out. First, the Akimat of Astana is conducting systematic work on digitalization of the city within the framework of the Smart Astana concept. This concept is developed on the basis of studying the experience of foreign countries in creating «smart cities» and is necessary for improving the infrastructure and methods of city management. In this concept six main directions for project implementation are identified: «smart» economy, «smart» society, smart management, smart way of life, smart transport, smart environment. [2, P. 4]

Also, two pilot projects by the US company CISCO (USA), PHILIPS (Netherlands) and Kazakhstan LED Solutions were implemented in the project «Smart street lighting» using Internet gadgets. This project will save up to 60% of electricity with the help of an «intelligent» system, reduce operating costs for luminaire maintenance by up to 30% and extend their service life from 6 months to 15 years. According to the UNWTO concept on sustainable tourism, the reduction of the energy costs of the tourism sector is also a priority in the development of tourism in developed and developing countries.

The Astana City Akimat plans to further implement pilot projects aimed at processing large data and selecting optimal solutions for various tasks on integrated platforms that will further solve the city's infrastructure problems, and the key areas in this area are the concepts of Smart Astana and Safe city.

Thus, the digitalization of urban infrastructure aimed at ensuring safety and improvement, management method have a positive impact on the development of the city and the growth of attractiveness of the destination for the influx of tourists. To further increase the tourist potential of the city, the implementation of digital technologies in the direct activities of tourism organizations, including its main sectors, such as the hotel industry, catering, leisure and entertainment, transport, is of great importance. [3, P.8]

2. Having carried out analysis among tourism organizations in Astana, it can be concluded that the most represented in the international search engines are organizations that provide accommodation facilities for tourists. These are, first of all, hotels, hostels, small hotels such as «breakfast-bed» and others. Here the leading role is assigned to hotels that are part of an international network that has both its own international booking system and are represented in almost all major online reservation systems. So, for example, in the application of the network of hotels Marriott International recently had the opportunity to go through the registration procedure online. Thus, there was no need to go to the reception desk at the hotel – you can go straight to your room. In Astana, there are such hotel chains as Hilton Garden inn, Hilton Hotels & Resorts, ibis, Marriott Hotels & Resorts, Park Inn by Redisson, Ramada Rixos hotel, St. Petersburg. Regis, Ritz Carlton, Wyndham Garden. [4, P.20]

The work of the Network is aimed at:

• discussion of problems and opportunities for digital tourist enterprises, such as normative fragmentation, ensuring equal conditions for the game, great data ownership and access to technology;

• assistance in the formation of new actions aimed at increasing the use of digital technologies in the tourism sector and improving the inclusion of SMEs in the global digital value chain;

• service as a contact point for their respective networks, including, for example, technology providers, online operators of tourism of all sizes, traditional providers of tourism services that influence government policies.

Tourist business portal is a universal store for improving the creation, management, promotion and expansion of business. It includes many articles, textbooks, online tools and links to best practices that help entrepreneurs learn about managing the travel business in the digital age.

It is necessary to conduct an experimental series of webinars designed to provide manuals on digital issues for small and medium-sized enterprises (SMEs) in Astana tourism. Under the guidance of industry experts, webinars explore the latest trends in the use of technology by tourists to locate, plan and share travel experiences.

Resource:
1. UNWTO Annual Report 2017. UNWTO Annual Report 2017. (Годовой отчет ЮНВТО за 2017 год. Годовой отчет ЮНВТО за 2017 год)
2. The Global Competitiveness Report 2016-2017. – Switzerland: World Economic Forum, 2016. (Отчет о глобальной конкурентоспособности 2016-2017. – Швейцария: Всемирный экономический форум, 2016)
3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2018. – Geneva: World Economic Forum, 2018. (Отчет о конкурентоспособности путешествий и туризма за 2018 год. – Женева: Всемирный экономический форум, 2018 год)
4. Iwamoto K. Disruptive Technologies and Change – Friend or Foe? – 2014. – [Electronic resource] – URL: http://www.lanyon.com/resources/distruptive-technologies-and-change-friend-or-foe#sthash.MBv1HSrW.qhz8wKu9.dpuf. (Ивамото К. Подрывные технологии и перемены – друг или враг? – 2014. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.lanyon.com/resources/distruptive-technologies-and-change-friend-or-foe#sthash.MBv1HSrW.qhz8wKu9.dpuf.)

УДК 553.98/338

ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Мекша В.С., к.э.н.
Рощина О.Е., д.э.н., профессор
Забайкин Ю.В., к.э.н., доцент
Башер М.А.Б., аспирант
ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГРУ)»
г. Москва

Процесс проведения геологоразведочных работ осуществляется в условиях ограниченности и неопределенности, порой и полного отсутствия информации, необходимой для принятия инвестиционного решения. При проведении геологоразведочных работ, на любой стадии проведения процесса присутствует риск получения отрицательного результата – геологический риск, являющийся специфическим для добывающих отраслей промышленности. Инвестор обязан его учитывать при принятии решения об инвестировании средств в геологическое изучение и освоение выявленных запасов.

The process of geological exploration is carried out in conditions of limited and uncertainty, and sometimes complete absence of information necessary for making an investment decision. When conducting geological exploration, at any stage of the process, there is a risk of obtaining a negative result – a geological risk that is specific to extractive industries. The investor must take it into account when deciding whether to invest in geological exploration and development of identified reserves.

Ключевые слова: *геологоразведочные работы, геологические риски, экономические риски, инвестиции.*

Keywords: *geological prospecting, geological risks, economic risks, investments.*

Геологоразведочные работы (далее – ГРР) представляют собой комплекс геологических, геофизических, и прочих работ, проводимых для выявления месторождений полезных ископаемых.

Цель ГРР – долгосрочное обеспечение добывающих отраслей промышленности запасами минерального сырья, а также подготовка ресурсов и запасов.

Процесс ГРР осуществляется в три последовательных этапа: региональный, поисково-оценочный и разведочный. Т.е., данный принцип «от общего к частному» предполагает планомерный переход от изучения общих черт строения крупных регионов к подробному изучению отдельных составляющих и конкретных геологических объектов вплоть до месторождения и залежей. Процесс проведения ГРР осуществляется в условиях ограниченности и неопределенности, порой и полного отсутствия информации, необходимой для принятия инвестиционного решения.

При проведении ГРР, на любой стадии проведения процесса присутствует риск получения отрицательного результата – геологический риск, являющийся специфическим для добывающих отраслей промышленности. Он особенно присущ для нефтегазодобывающей отрасли – так как, объект деятельности которой расположен глубоко под землей или дном морей и океанов. Визуально выявлен не может.

Слишком много условий необходимы для того, чтобы в недрах земли образовалась ловушка, т.е. емкость, изолированная со всех сторон непроницаемыми породами, и чтобы в эту ловушку во время геологических подвижек попала нефть, и чтобы современный уровень развития науки и техники обеспечил бы ее извлечение из недр и ее количество оказалось достаточным для обеспечения эффективной разработки. Поэтому геологический риск – сопровождающий геологоразведочные работы – высок. Инвестор обязан его учитывать при принятии решения об инвестировании средств в геологическое изучение и освоение выявленных запасов. Высокий риск ГРР определяет низкую вероятность геологического и следствие экономически положительного результата.

Проекты, связанные с освоением природных ресурсов, также характеризуются высоким уровнем экономического риска, обусловленных специфическими особенностями – присущих этим отраслям:

– высокая капиталоемкость отраслей;

– длительный срок реализации проектов;

– продолжительный период окупаемости капитальных вложений;

– зависимость затрат и результатов от природно-климатических и горно-геологических условий месторождения;

– необходимость высокого уровня развития науки и техники.

Все перечисленные особенности учитываются при оценке целесообразности инвестирования средств в освоение перспективного участка недр. В настоящее время нестабильность цен на углеводороды занимает приоритетное положение. Цены на нефть и газ играют определяющую роль не только для бизнеса, который, как правило, несет значительные потери из-за остановки перспективных проектов, но и для государства, основным источником дохода которого является нефтегазовый сектор. Несмотря на то, что Россия занимает ведущее место в мире по добыче и экспорту многих полезных ископаемых, основной доход бюджет получает именно от нефтегазового сектора. Его доля в бюджете составляет более 50% (НДПИ, таможенные пошлины, НДС, налог на прибыль (табл. 1) [3].

Таблица 1. **Доходы Федерального бюджета России 2015 г. и их структура**

Статья доходов	трлн. руб.	%
НДПИ (нефть и газ)	2,34	16,51
НДПИ (прочее)	0,02	0,14
Таможенные пошлины (нефть и газ)	3,58	25,26
Таможенные пошлины (прочее)	0,71	5,01
НДС	5,00	35,29
Акцизы	0,85	6,00
Налог на прибыль	0,47	3.32
Прочее	1,2	8,47
Всего	14,17	100,00

На начальных этапах работы по поиску запасов нефти и газа осуществляется в условиях неопределенности, а зачастую, при полном отсутствии информации. Неопределенность исходной базы не позволяет спрогнозировать результат, оценить степень риска, который сопровождает проект. В этом случае инвестор старается получить дополнительную информацию и переоценить информацию с учетом накопленного опыта или интуиции, чтобы дать ожидаемым результатам экспертную, субъективную оценку риска [4].

Применительно к ГРР такой метод принятия решения используется наиболее часто. Этапы и стадии, на которые разбиты ГРР, последовательны и обязательны к выполнению (табл. 2).

Таблица 2. **Этапы и стадии ГРР**

1. Региональный этап	- прогноз нефтегазоностности;
	- оценка зон нефтенакопления;
2. Поисково-оценочный этап	- выявление объектов поискового бурения;
	- выявление объектов поискового бурения;
	- поиск и оценка месторождения;

3. Разведочный этап	- детальная разведка нефтяных и газовых;
	- доразработка отдельных залежей нефти и газа.

Дополнительная информация, поступающая по окончании работ, соответствует каждой стадии и этапу позволяет переоценить проблему, оценить вероятность получения положительного результата, а при необходимости вовремя выйти из проекта, прекратив его финансирование.

Другой метод учесть риск и принять правильное решение – это действовать в соответствии с прошлым опытом, его анализом и применением к конкретной ситуации, и сделать предположение о вероятности событий [1, С. 160].

Оценить риск проекта можно также путем метода экспертных оценок.

Исследование риска целесообразно проводить в следующей последовательности:

– выявление объективных и субъективных факторов, формирующих конкретный вид риска;

– анализ выявленных факторов;

– установка допустимого уровня риска;

– анализ отдельных операций по выбранному уровню риска;

– разработка мероприятий по снижению риска при принятии управленческого решения [2, С. 83].

Источники:

1. Ампилов Ю.П. Методы геолого-экономического моделирования ресурсов и запасов нефти и газа с учетом неопределенности и риска. – М.: «Геоинформмарк», 2002. – 160 с. (Ampilov Yu.P. Methods of geological and economic modeling of resources and oil and gas reserves, taking into account uncertainty and risk. – M.: Geoinformmark, 2002. – 160 p.)
2. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков. – М.: Изд. центр «Академия», 2008. – 83 с. (Vishnyakov Ya.D., Radaev N.N. General theory of risks. – M.: Ed. center «Academy», 2008. – 83 p.)
3. Структура доходов федерального бюджета в 2015 году. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.info.minfin.ru. (The structure of federal budget revenues in 2015. – [Electron. resource]. – URL: www.info.minfin.ru)
4. Фокин А.Н. Риски и неопределенности в геологоразведочном процессе. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.rogtecmagazine.com. (Fokin A.N. Risks and uncertainties in the geological exploration processю. – [Electron. resource]. – URL: www.rogtecmagazine.com)

UDC 304.44

THE CONCEPT OF POLICY TRANSFER: OBJECTS AND STAKEHOLDERS

КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕДАЧИ ПОЛИТИКИ: ОБЪЕКТЫ И ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СТОРОНЫ

Saliyeva D.O., MSc in Public Policy, Senior Lecturer
L.N. Gumilyov Eurasian National University
Astana, Kazakhstan

Салиева Д.О., магистр гос. политики, ст. преподаватель
РГП «Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева»
г. Астана, Казахстан

Policy transfer is a complex concept which can be defined by different terms. The article considers various terminologies of this concept, its objects and stakeholders. It also dwells on the types and examples of policy transfer, since the motivation to adopt a policy may be both voluntary and coercive. The author concludes with the importance of the continuous scrutiny and shades some light on future research.

Политический трансферт – применение политического опыта – определяется разными терминами. В данной статье рассматривается терминология, предмет и акторы процесса политического трансферта. Далее, представлены виды и кейсы применения политического опыта в экономической и социальной сфере. В заключении определены возможности дальнейшего исследования, а также важность продолжительного исследования.

Keywords: *policy transfer, transferability, housing policy, stakeholder*

Ключевые слова: *политический трансферт, переносимость, жилищная политика, акторы*

Introduction. In the era of globalisation and information technologies public policy literature is focusing on a myriad of issues such as e-government, policy networks, public-private partnership, and policy transfer. The latter has been increasingly researched during the last three decades. Moran dwells on global economic integration that leads to convergence of policy initiatives between states [1]. The integration and convergence are mainly carried out with the help of technology because of its accelerated change and capability to alter aspects of society, business and government. Thus, taking into account advantages of information and communication technologies (ICTs) governments transfer technological advances from each other. The role models are mainly skaters: that is, the countries with advanced ICT and social infrastructures such as Sweden, Norway, Switzerland, the US, Denmark, the Netherlands, the UK, and Finland [2].

In various works the concept can be revealed under different terminology

such as «emulation» and «harmonisation», «lesson-drawing», «policy band-wagoning» and «systematically pinching ideas». These terms define the voluntary aspect of the concept when policy-makers search for best practice to improve the status quo and have choice to learn the particular lesson. However, motivation to adopt a policy may also be coercive. International organisations can impose conditionality and thus influence on the policy-making process of a country. Therefore, this article refers to «policy transfer» as a generic term of this broad concept.

Dolowitz and Marsh define policy transfer as «a process in which knowledge about policies, institutions and ideas developed in one time and/or place is used in the development of policies, institution etc. in another time and/or place» [3, P.344]. In later works they emphasise policy transfer between political systems rather than within a system. According to the Dolowitz and Marsh Model, the policy transfer continuum includes «Want to» transfer (involves «voluntary», «lesson drawing» and «perfect rationality»), «Have to» transfer («direct imposition»), and «Mixtures» («lesson drawing», «bounded rationality»). As such, policy transfer can be the result of forms of rationality or degrees of coercion. Coercion can be of two types: direct and indirect. Direct coercive policy transfer can be described by the concept of power. As Dahl defines, «A has power over B to the extent that s/he can get B to do something that B would not otherwise do» [4, P. 203]. Dolowitz and Marsh posit that direct coercion occurs when one government makes another adopt a policy. It is a rare phenomenon when one country directly imposes policy transfer on another. However, supra-national institutions (SNI) and trans-national corporations (TNC) are among the main mechanisms generating direct coercive policy transfer. The international financial institutions (IFIs) have functioned as a pusher of Western monetary policies in the Third World countries. World Bank or International Monetary Fund loans are much cheaper for these countries, but in return the IMF will impose conditionality to grant the loan. As for TNCs, they can threaten to move elsewhere. This potential mobility can press governments to adopt policies meeting the requirements of industries [3].

There is a myriad of examples that illustrate the multiplicity of policy transfer objects. As Dolowitz and Marsh suggest, «almost anything can be transferred from one political system to another, depending upon the issue or situation involved» [5, p.12]. They identify the following categories of policy transfer objects: (i) policy goals, (ii) policy content, (iii) policy instruments, (iv) policy programmes, (v) institutions, (vi) attitudes and ideas, (vii) ideologies or justifications, and (viii) negative lessons. Hence, the lessons learned may be both positive and negative. In relation to this, policymakers can also learn what not to do. For instance, in the 1980s the emergence of dependency was in the limelight among American politicians and academics. They argued that a dependency culture was an immense obstacle to the work ethic. The Thatcher government quickly adopted this argument [6]. By 1990 the unemployed were considered as

responsible for their situation. By 1997 the New Labour government attempted to combine American and European perceptions of unemployment that boosted the significance of self-help and employability. The emphasis was placed on mutual commitments between the state and welfare recipients, and dealing with social exclusion [7].

Research results. As far as Kazakhstan is concerned, transfer is both voluntary and coercive (directly/indirectly). The latter can be illustrated with the IFIs conditionality. The examples include privatisation, reforms in labour market, and exchange rate policy. The former can be illustrated with myriads of examples. Most reforms of Kazakhstan took into account the foreign practice. For instance, since 2009 the Agency for Construction, Housing and Utilities of the Republic of Kazakhstan (ACHURK) has been working on the project: «The Reform of Technical Regulations of Construction». The foreign and domestic consultants are involved in the reform formation phase. They have conducted the analyses of national and international practices in technical regulations, including those of the US, Canada, Australia, New Zealand, Japan, and the EU. The analysis has identified shared principles and aspects of the technical regulations systems of the developed countries in the sphere of building legislation, conformance evaluation, inspection and control. The decision was made to elaborate the building code modeled on the world practice. The reforms were conducted during 2010-2014.

Another bright example of voluntary housing policy transfer in Kazakhstan is the German model of building-savings banks (Bausparkassen). In Germany the Bausparkassen were established after the First World War (the mid-1920s). The main objectives of the Bausparkassen are to provide equity capital formation through the accumulation of savings deposits and to offer loans at very favourable interest rates. Kazakhstan was the first to transfer this model in the Commonwealth of Independent States (CIS includes the former Soviet Union countries). The Housing Construction Savings Bank of Kazakhstan was founded in 2003. Its only shareholder is the National Welfare Fund «Samruk-Kazyna». The bank provides loans with low interest rates, as it functions independently of the capital market. One motivation of Kazakhstan to transfer the German savings bank model was the facts that «saving for home ownership increases the chance to acquire ownership especially for lower and middle income groups and offers an opportunity to finance the constantly growing demand for housing and housing modernisation» [8, P.22]. Thus, the aim of Kazakhstani Savings Bank is to supply housing needs and eliminate housing deficit by enabling the citizens to accumulate money for their own dwellings.

The OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) report on Best Practices in Local Development tackles the potential transferability of different dimensions of policy and classifies the extent to which they might be transferred (Table 1) [9, P.46]. The first group of dimensions has low visibility and low transferability as it can be difficult for others to make them

applicable to their own case. The second group possesses medium visibility and hence, they are mostly transferrable. The third group has high visibility, but low transferability, since they are suitable to particular contexts or areas. Thus, theoretically the transferability of the objects discussed in this dissertation differs: mixed funding represents the second group and has medium visibility and high transferability, whereas HAs represent the third group, and hence have high visibility and low transferability.

Table 1. **Transferability of Different Components of Policy**

Visibility	Component for exchange	Transferability
Low	Ideas Principles for action Philosophy	Low
Medium	Methods Techniques Know-how Operating rules	High
High	Programmes Institutions Modes of organization Practitioners Joint projects	Low

The actors involved in policy transfer also significantly affect policy transferability and its consequence. The literature review has identified nine main categories of actors involved in policy transfer, although in any specific case of transfer more than one category of actor is likely to be involved:

1. Elected official;
2. Political parties;
3. Bureaucrats/civil servants;
4. Think tanks;
5. Pressure groups;
6. Policy entrepreneurs/experts;
7. Transnational corporations;
8. Supra-national governmental institutions/consultants;
9. Supra-national nongovernmental institutions/consultants [5].

Taking into account the significant role of power in relation to policy transfer process, Hudson and Lowe divide transfer agents listed above into three categories: insiders (agents 1-3), outsiders (agents 4-5) and global players (agents 6-9). This dissertation dwells on some agents in more detail [10].

The policy transfer process may need transfer agents with «cognitive» and «elite» mobilisation skills (for example, *policy entrepreneurs/experts*). «Cognitive» mobilisation implies the agent»s ability to provide appropriate knowledge resources to maintain policy development. «Elite» mobilisation means the agent's ability to access knowledge elites and apply their expertise.

As policy transfer is a lucrative business, the agent spreads information to reach a dependency relationship with the potential. To this end, an agent may use the transfer mechanisms such as forums, conferences, seminars and the exchange of policy advice instruments (for instance, draft legislation). Through these interactions they are able to disseminate policy ideas.

We can also tackle the role of *think tanks* in policy transfer process. Think tanks independently determine their research plan and methods, although they consider the interests of funding agencies. Functionally, think tanks conduct and publicise research and ideas, influence public debate, and educate the community. Politically, they seek to enhance public credibility and political access to make their research ideas influential in policy-making. The importance of think tanks as policy transfer agent lies in their ability to spread ideas by «(1) acting as a clearing-house for information; (2) their involvement in the advocacy of ideas; (3) their well-developed networks – domestically into the political parties, bureaucracy, media and academe; and internationally with other think tanks, NGOs and international organisations – and (4) their intellectual and scholarly base providing expertise on specialized policy issues» [11, P.46]. However, as think tanks have no formal decision-making power, they can be involved in voluntary rather than coercive transfer. They tend to research similar policies in two or more countries and mostly, they make policy recommendations with elements of inspiration and synthesis. In some cases policy transfer research may result in new ideas and policy innovation. Moreover, think tanks can inspire other actors to learn. They advocate policy ideas in a coalition with other actors who share similar views, categories and concepts.

Conclusion. Policy transfer is a complex process which leads to integration and convergence between countries. Overall, when transferring a policy object, actors might face both facilitators and limitations such as the social factors: tradition, culture, language and regional ties. More on facilitators and limitations of policy transfer will be discussed in the next research works.

Resource:

1. Moran M. The Politics of the Financial Services Revolution: the USA, UK, and Japan. London: Macmillan. – 1991.
2. Asgarkhani M. Digital government and its effectiveness in public management reform. Public Management Review. – 7(3). – 2005. – P.465-87.
3. Dolowitz D., Marsh, D. Who Learns from Whom: A Review of the Policy Transfer Literature, Political Studies. – 44(2). – 1996. – P.343-57.
4. Dahl R.A. The Concept of Power, Behavioural Science. – 2(3). – 1957. –P.201-15.
5. Dolowitz D., Marsh D. Learning from Abroad: The Role of Policy Transfer in Contemporary Policy-Making. Governance: An International Journal of Policy and Administration. – 13(1). – 2000. – P.5–24.
6. Dolowitz D. Learning from America. Sussex: Sussex Academic Press. – 1998.
7. Annesley C. Americanised and Europeanised: UK Social Policy Since 1997. British Journal of Politics and International Relations. – 5 (2). – 2003. – P.143–65.
8. Zehnder A.J. Bausparkassen and Globalisation, Housing Finance International, December. – 2005. – P. 20-23.

9. Organisation for Economic Cooperation and Development. Best Practices in Local Development: Territorial Economy. Paris: OECD. – 1999.
10. Hudson J., Lowe S. Understanding the Policy Process: Analysing Welfare Policy and Practice. 2nd ed. Bristol: the Policy Press. – 2009.
11. Stone D. Non-Governmental Policy Transfer: The Strategies of Independent Policy Institutes, Governance: An International Journal of Policy and Administration. – 13(1). – 2000. – P.45-62.

УДК 336.647

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лещинская О.С., магистрант
Научный руководитель: **Земцова Н.В.**, к.э.н.
ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»
г. Ижевск

Статья посвящена особенностям формирования финансовых ресурсов малых предприятий. Дана общая характеристика развития малого бизнеса в современных условиях. Особое внимание уделяется формированию устойчивости на рынке при управлении деятельностью малого предприятия. В статье проанализированы виды и источники финансирования малых предприятий. Рассмотрены дискуссионные вопросы в понятии «финансовые ресурсы». Выявлены и обоснованы источники формирования финансовых ресурсов индивидуального предпринимателя.

The article is devoted to the peculiarities of the formation of financial resources of small enterprises. The General characteristic of small business development in modern conditions is given. Particular attention is paid to the formation of stability in the market in the management of small businesses. The article analyzes the types and sources of financing of small enterprises. Discussed issues in the concept of «financial resources». Sources of formation of financial resources of the individual entrepreneur are revealed and proved.

Ключевые слова: *финансы, финансовые ресурсы, малые предприятия, источники формирования финансовых ресурсов, самофинансирование, привлеченные средства, заемные средства*

Keywords: *finance, financial resources, small enterprises, sources of financial resources, self-financing, borrowed funds)*

В современных условиях при управлении деятельностью малого предприятия главной целью его существования является формирование устойчивости на рынке и улучшение финансового состояния, которое требует постоянного роста доходной части и рентабельности предприятия при сохранении его ликвидности и платежеспособности. Важная роль в реализа-

ции этой задачи отводится организации финансов на малом предприятии.

Финансы выступают составляющей экономических отношений. На сегодняшний день существует дискуссионные вопросы в трактовке понятия «финансовые ресурсы». Бланк И.А. под «финансовыми ресурсами» понимает совокупность дополнительно привлекаемого заемного и собственного капитала, который предназначен для финансирования его развития в плановом периоде [1, С. 165]. Куличенко Ю.Л. говорит о том, что «финансовые ресурсы» есть некая часть средств, которые были сформированы при создании субъекта хозяйствования, и поступающие на предприятие от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности [2, С.114]. Райзберг Б.А. определяет «финансовые ресурсы» как совокупность денежных средств, активов, которые имеет предприятие. А также «финансовые ресурсы» есть результат взаимодействия доходов и расходов, распределения денежных средств [3, С. 26].

Малый бизнес можно определить как предпринимательскую деятельность физического или юридического лица, имеющую следующие признаки:

– связана с высоким риском;

– основной целью является получение прибыли за счет производства и продажи товаров и услуг;

– базовым элементом внутренней структуры является частная собственность;

– относительно небольшая доля рынка в рыночном пространстве и относительно небольшое число производимых продуктов;

– соответствует критериям отнесения к малому предпринимательству.

Источником формирования финансовых ресурсов индивидуального предпринимателя в большей степени является собственный капитал, а доля внешних поступлений очень мала. Прибыль считается основой финансирования вложений в основные и оборотные средства предприятия. Она является основополагающим источником пополнения собственного капитала. Прибыль, которая осталась в распоряжении предприятия после выплаты всех расходов и налогов, имеет возможность использоваться на потребление и социальные цели, реинвестирование, пополнение оборотных средств, погашение санкций, которые наложены на предприятие, инвестирование в новые проекты, возмещение иных расходов.

Накопленные средства амортизационного фонда имеют все шансы быть собственным источником воспроизводства основных средств лишь при условии их целевого использования.

В условиях рыночной экономике деятельность малого предприятия без применения заемных и привлеченных ресурсов фактически невозможна.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными источниками формирования финансовых ресурсов малого предприятия являются собственные и заемные средства, причем в качестве собственных средств в основном выступает нераспределенная прибыль предприятия.

Источники:
1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 768 с. (Blank I.A. financial Management / I.A. Blank. – M.: Publishing House «Omega-L», 2011. 768 p.)
2. Куличенко Ю. Л. Финансовые ресурсы предприятия и их оптимизация / Ю.Л. Куличенко // Молодежный вестник УАБД НБУ, Серия «Экономические науки». – 2013. – № 4. – 71 с. (Kulichenko L.Y. Financial resources of the company and their optimization / Y.L. Kulichenko // Youth Bulletin of the Ukrainian Academy banking NBU, Series «Economic science». – 2013. – № 4. – 71 p.)
3. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М. – 720 с. (Raizberg B.A. The course of the economy: Textbook / Under the editorship of B.A. Raizberg. – Moscow: INFRA-M. – 720 p.)

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ В РОЗНИЧНОЙ СРЕДЕ

Надегин Д.Н., магистрант
Научный руководитель: **Алферов В.Н.**, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В работе розничного сектора сотрудники играют одну из ключевых ролей и их производительность значимо влияет на финансовый результат компании. В связи с этим, разработка системы мотивации персонала требует особого внимания. Одной из основных проблем является поиск истинного мотиватора, влияющего на производительность сотрудников. В статье приведены результаты исследования, целью которого являлось получение достаточных знаний о том, как мотивация может влиять на производительность персонала в розничной среде на примере ведущей компании по продаже ресторанного оборудования ООО «ЭКВИП Групп», отличительной чертой которой является мотивированная команда продаж и высокое качество обслуживания. В рамках исследования были проведены глубинные интервью с руководителями компании и анкетирование сотрудников.

In the retail sector employees play a key role and their performance significantly affects the financial result of the company. That is why the development of personnel motivation system requires special attention. One of the main problems is the search for a true motivator that affects the performance of employees. The article presents the results of a study aimed at obtaining sufficient knowledge about how motivation can affect the performance of staff in the leading retail company LLC «EQUIP Group» which is specialized in selling restaurant equipment.

Ключевые слова: *система мотивации персонала, розничная торговля, ресторанное оборудование, персонал, менеджмент.*

Keywords: *personnel motivation system, retail trade, restaurant equipment, staff, management.*

По Сьюзен М. Хитфилд, мотивация сотрудников – это присущий им энтузиазм и стремление выполнять действия, связанные с работой. В команде любой компании или организации есть менеджеры, которые несут ответственность за получение максимально возможной производительности от своих сотрудников. Мотивация в сфере розничной торговли по-прежнему актуальна, и многие менеджеры полагаются на нее и на стимулы, которые идут вместе с ней, чтобы мотивировать своих сотрудников. Например, два продавца могут быть успешными, но по двум различным причинам. Один из них может быть мотивирован комиссией, полученной от количества продаж, а другой – своим результатом качественных, успешных продаж наиболее маржинальных товаров с положительными отзывами клиентов и получением звания «Сотрудник месяца». Это доказывает, что мотивация варьируется для разных людей и от компании к компании и перед руководителями стоит сложная задача по разработке соответствующих методов мотивации сотрудников для поддержания производительности на высоком уровне.

В 1959 г. Фредерик Герцберг [2, С. 3] разработал двухфакторную теорию мотивации. Как следует из названия, эта теория фокусируется на двух факторах, которые включают факторы мотивации и гигиены. Его исследования показали, что определенные факторы были либо истинными мотиваторами, либо гигиеническими факторами. Факторы, мотивирующие к работе – это внутренние факторы, такие как сложность работы, признание заслуг, ответственность и возможность карьерного роста. Гигиенические факторы (факторы, удерживающие на работе) являются внешними, такими как статус, условия труда, коллектив, безопасность работы и зарплата (Герцберг, 1959). Недовольство сотрудников может быть предотвращено путем улучшения гигиенических факторов, но эти улучшения не могут полностью обеспечить мотивацию. Согласно теории, истинные мотиваторы связаны с характером самой работы и с вознаграждениями, которые вытекают непосредственно из выполнения этой работы. Наиболее мощными из них являются те, которые соответствуют потребностям человека в самореализации и самореализации в своей работе. К таким факторам относятся профессиональные достижения, признание, ответственность и многозадачность самой работы.

Целью исследования, результаты которого представлены в данной статье, являлось изучение истинного мотиватора для сотрудников отдела продаж ведущей российской компании по продаже ресторанного оборудования «EQUIP Group».

Первым этапом исследования было проведение глубинного интервью с руководителями двух отделов продаж. В результате оба руководителя разделили схожие взгляды, что высокая зарплата мотивирует сотрудников лучше всего. При этом, руководители считают, что легче контролировать сотрудников, когда они чувствуют, что им платят в соответствии с их работой. Они также высказали твердое убеждение в том, что для достижения наивысшего уровня производительности от сотрудников абсолютно необходимо иметь стратегические планы и информировать сотрудников о них. Оба отдела имеют схожие стратегии мотивации своих сотрудников, в том числе систему вознаграждений, комиссия и возможности продвижения.

Вторым этапом исследования являлось проведение опроса сотрудников отдела продаж при помощи анкет. Выборка составила 78 человек. Анкета включала в себя 7 блоков вопросов, разбитых по тематикам таким образом, чтобы вопросы косвенно пересекались, но отличались контекстом. Это позволило нивелировать фактор эффекта одного вопроса. Результаты анкетирования показали, что 92% сотрудников отдела продаж полностью согласны с тем, что отношения между ними и их менеджерами в обоих отделах являются важным фактором, который влияет на мотивацию персонала. Также 68% чувствуют себя в безопасности на работе, отмечают стабильность и надежность работодателя. Оставшиеся 32% не уверены в своей безопасности и стабильности, так как работают на контрактной основе и их трудовой договор может быть пересмотрен по истечении определенного периода времени.

Отсутствие возможностей продвижения по службе оказывает влияние на мотивацию 64% опрошенных, что говорит о том, что возможность продвижения по-прежнему остается в значительной степени мотивационным фактором. С другой стороны, 71% сотрудников согласны с тем, что признание со стороны руководства имеет большое значение для них и поддерживает желание работать эффективно. Тем не менее, руководство расценило признание как менее важную стратегию для поддержания их мотивации и отдало предпочтение в пользу материального стимулирования, что также в достаточно обоснованно: абсолютно все сотрудники, принявших участие в этом опросе, согласились с тем, что поощрение сотрудников является ключевым фактором, влияющим на их эффективность. В то же время, 82% сотрудников согласились с тем, что система вознаграждений в обоих отделах эффективна и справедлива.

Кроме этого, результаты показали, что стили управления руководителей очень важны и играют ключевую роль в мотивации для 82% сотрудников в обоих отделах продаж. Результаты также подтвердили, что условия труда и возможности продвижения по службе занимают также значимо влияют на мотивацию сотрудников обоих отделов продаж (56% ответов). Сотрудники с более длительным сроком работы в компании в большей степени мотивированы, так как ожидают карьерного продвижения по службе уверены в своих

работодателях, так как ожидают, что долгосрочная приверженность их цели приведет к возможностям продвижения по службе, таким образом сохраняя их мотивацию. Данный вывод совпадает с теорией ожидания Врума [3, С. 43]. Теория Врума постулирует, что мотивация людей делать что-либо будет определяться ценностью, которую они придают результату своих усилий, умноженной на уверенность, которую они имеют, что их усилия окажут существенную помощь в достижении цели.

Таким образом, некоторые сотрудники мотивируются попытками достичь плана продаж и получить свое вознаграждение, в то время как другие сотрудники – более мотивированы условиями работы в компании, а также причастностью к наиболее результативной части команды, отмеченной руководством. Вышесказанное совпадает с двухфакторной теорией Герцберга о мотивации.

В заключении также следует отметить, что чем дольше сотрудник работал в компании, тем более высокий уровень уверенности в надежности работодателя он демонстрировал и тем больше гигиенических факторов он отмечал в качестве истинного мотиватора.

Таким образом, результаты этого исследования показали, что система мотивации персонала в компании ООО «ЭКВИП Групп» соответствует двухфакторной модели Герцберга и, по мнению сотрудников, является удовлетворительной. Тем не менее, можно отметить недостаточное внимание со стороны руководства к мотиваторам в силу большего фокуса на гигиенических факторах. Добавление этих факторов в существующую систему мотивации позволит уменьшить текучесть кадров, повысить производительность за счет стремления сотрудников соответствовать ожиданиям руководителей и повысить значимость для компании выполняемой работы в глазах сотрудников.

Источники:

1. Heathfield Susan. Human Resources expert, article on effective employee employee recognition. – 2016.
2. Udechukwu I.I. Correctional Officer Turnover: Of Maslow's Needs Hierarchy and Herzberg's Motivation Theory. – 2009.
3. Дорофеева А.А., Фураева Н.В. Обоснование целесообразности совершенствования системы мотивации управления персоналом в сбытовой деятельности торгового предприятия // Текст // Журнал «Экономика промышленности». – №4 (56). – 2014 г. – С. 8. (Dorofeyeva A.A., Turaeva N.V. Substantiation of expediency of improving the system of motivation of personnel management of the marketing activities of commercial enterprises // Text // Journal «Economy of industry». – №4 (56). – 2014 – P. 8)

УДК 339

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СЕМИЛЕТНЕГО ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

Гвасалия К.Д., магистрант
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Россия стала членом ВТО в августе 2012 года, с того момента прошло 7 лет, что позволяет сформировать определенные итоги данного события. В статье собраны различные мнения российских экспертов и экономистов относительно членства России в ВТО. На основе полученных данные сформированы плюсы и минусы от вступления в ВТО для российской экономики.

Russia became a WTO member in August 2012, since that 7 years have passed, it allows to form certain results of this event. The article contains various opinions of Russian experts and economists regarding Russia's membership in the WTO. On the basis of the data obtained, pros and cons of joining the WTO for the Russian economy are formed.

Ключевые слова: *ВТО, Россия, российская экономика, вступление в ВТО, членство в ВТО*

Keywords: *WTO, Russia, Russian economy, accession to the WTO, membership in the WTO*

Протокол о присоединении РФ к ВТО официально вступил в силу в августе 2012 г., и Россия стала 156-м членом ВТО. Снижение уровня средневзвешенной ставки импортной пошлины составило 3%, а по части сельскохозяйственных товаров и продовольствия снижение достигло 4,4%. Вступление предусматривало планомерный переход к пониженным тарифным пошлинам в течение 2-3 года (5-7 лет для наиболее чувствительных товаров).

По мнению экспертов, достоверную оценку последствий вступления России в ВТО можно дать спустя 6-7 лет после снижения тарифов, т.е. 2018-2019 гг. являются наиболее благоприятным периодом для анализа.

Маляйкиной А.Н., выделяет несколько положительных аспектов вступления России в ВТО: политический аспект – повышением престижности России как члена ВТО в глазах иностранных инвесторов; юридический и экономический аспекты – возможность применения механизма ВТО для решения международных споров, усиления защиты прав национальных производителей [3].

В то время Незамовой О.А. считает, что членство в ВТО поставило российские компании в невыгодное положение, делая их менее привлекательными на фоне иностранных компаний, процедуру выхода на российский рынок которым упростило вступление в ВТО [5].

В своих работах Хмелев И.Б. помимо усиления конкуренции для рос-

сийских компаний выделил тенденция снижения спроса на менее квалифицированный труд, что в свою очередь может спровоцировать усиление безработицы [2].

Наговицин А. в качестве негативного эффекта выделяет слабое положение России в наукоемком секторе мира, что в свою очередь приводит к неконкурентоспособности российских продуктов на мировых рынках [4].

Таким образом, проанализировав мнения ряда экспертов, можно выделить несколько положительных моментов от вступления России в ВТО. К ним относятся: стимулирование конкуренции, и, как следствие, повышение квалификации юристов, экономистов, финансистов для работы на мировом рынке; наличие правовой защиты, гарантирующей запрет дискриминационных налогов, таможенных сборов, акцизов, которые применяют некоторые иностранные государства по отношению к России; улучшение условий доступа российской продукции на мировой рынок; расширение возможностей привлечения иностранных инвестиций, усиление имиджа страны; снижение пошлин на различные группы товаров (лекарства, продукты, одежда, IT-продукция и пр.), а в следствие и снижение цен; получение доступа к международным технологиям наравне с другими странами и другое.

И хотя вступление в ВТО может и не ускорять развитие страны, но не вступление в ВТО и игнорирование глобальных тенденций либерализации торговли однозначно приведет к отставанию развития экономики страны;

Вместе с тем, необходимо также выделить некоторые минусы от вступления России в ВТО.

К ним относятся: негативное влияние снижения импортных пошлин на национального производителя, делающие невыгодным производство некоторых товаров в России; усиление зависимости от зарубежной продукции продовольственного назначения; дешевые импортные товары могут привести к закрытию некоторых предприятий и росту уровня безработицы; снижение экспортных пошлин спровоцировало убытки в бюджете страны, увеличение государственного долга.

Говоря об эффективности вступления России в ВТО, невозможно не упомянуть о влиянии антироссийских санкций, введенных в 2014 г. Санкции свели на нет многие положительные эффекты от вступления: доступ на международные рынки для России только усложнился, ввелись новые ограничения против российских компаний, упали объёмы ПИИ, Россия не получила доступ к передовым технологиям и дешевым финансовым кредитам, как предполагалось изначально. Крупные убытки понес и СХ-сектор, решением данной проблемы стали запреты на ввоз некоторых продовольственных продуктов из ряда стран [1]. Также, санкции и снижение ввозных пошлин спровоцировало дефицит в российском бюджете. Важно отметить, что как антироссийские санкции, так и ответные санкции России не были оспорены ВТО и были охарактеризованы как «ограничения по соображению национальной безопасности».

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что механизм ВТО в какой-то мере утратил свою эффективность и не принес должного развития российской экономики. На данный этап Россия скорее испытывает негативные последствия от вступления ВТО в совокупности с антироссийскими санкциями, например, такие как сокращение государственных доходов от пошлин. Несмотря на это, решение о выходе из ВТО не представляется возможным, так как это только приведет к ужесточению санкций и затруднению отстаивания своей позиции на международной арене для России.

Источники:

1. Гвасалия К.Д., До Х.К. Внешнеэкономические аспекты безопасности России // В сборнике: Мировая экономика и мировые финансы: глобальные проблемы и перспективы Сборник трудов молодых ученых по материалам II Международной научно-практической конференции. Посвящается 70-летию факультета международных экономических отношений. Под редакцией Е.А. Звоновой и Т.В. Белянчиковой. – 2017. – С. 48-54.
2. Хмелев И.Б. Последствия вступления России в ВТО и перспективы развития экономики России // Транспортное дело России. – 2016. – № 2. – С. 80-82.
3. Маляйкина А.Н. Россия и Всемирная Торговая Организация (ВТО): «плюсы» и «минусы» // Актуальные вопросы развития современного общества: сборник статей 4-ой Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. – Юго-Западный государственный университет; председатель редколлегии Вертакова Ю.В. – 2014. – С. 116-120.
4. Наговицин А. Россия и ВТО: плюсы и минусы // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2011. - № 2. – С. 235-249.
5. Незамова О.А. Россия и ВТО // В сборнике: Наука и образование: опыт, проблемы, перспективы развития: материалы международной научно-практической конференции. Ответственные за выпуск: В.Л. Бопп, Е.И. Сорокатая. – 2018. – С. 300-302.

УДК 336.143

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Шакирова Е.С., студент
Научный руководитель: **Земцова Н.В.**, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»
г. Ижевск

Система мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами способна обеспечить органы местного самоуправления необходимой информацией, служить мощным стимулом внедрения современных технологий управления бюджетным процессом, в том числе ин-

струментов бюджетирования, ориентированного на результат. В статье предложены рекомендации для совершенствования оценки качества управления муниципальными финансами с целью решения существующих проблем на местном уровне.

The system of monitoring and assessing the quality of municipal Finance management can provide local authorities with the necessary information and serve as a powerful incentive for the introduction of modern technologies for managing the budget process, including results-based budgeting tools. The article offers recommendations for improving the assessment of the quality of municipal Finance management in order to solve existing problems at the local level.

Ключевые слова: *Качество управления, местные финансы, показатели оценки, эффективность, методика*

Keywords: *management quality, local finance, performance indicators, efficiency, method*

В современных экономических условиях при организации бюджетного процесса на муниципальном уровне необходимо обеспечить повышение качества управления муниципальными финансами.

Система оценки качества управления муниципальными финансами способна предоставить органам местного самоуправления необходимую информацию, служить мощным стимулом внедрения современных технологий управления бюджетным процессом, в том числе инструментов бюджетирования, ориентированного на результат.

В настоящее время основными направлениями, характеризующими уровень качества управления муниципальными финансами, являются [1]:

– показатели качества взаимодействия участников бюджетного процесса;

– показатели качества нормативной правовой базы, на основании которых осуществляется деятельность местных органов власти;

– показатели соблюдения бюджетного законодательства при осуществлении бюджетно-налоговой политики.

Органам местного самоуправления для повышения эффективности, самостоятельности и увеличения возможностей развития муниципальных образований необходимо найти правильные рычаги управления муниципальными финансами.

В настоящее время при проведении оценки качества управления муниципальными финансами используется балльный метод, при этом большое значение имеет удельный вес показателей, который показывает степень значимости того или иного фактора. Величина удельного веса устанавливается на законодательном уровне и является единой для всех субъектов, что не учитывает региональные особенности территорий.

На наш взгляд целесообразно перейти от метода балльной оценки качества управления муниципальными финансами к методу нормирования показателей. Оценка качества управления муниципальными финансами, осуществляемая с использованием метода нормирования, оценивает зна-

чимость каждого показателя в равной мере.

Чтобы повысить эффективность расходования бюджетных средств необходимо усилить контроль за распределением средств бюджета, повышением качества управления в сфере менеджмента финансов государственных структур, а также обеспечения открытости и публичности управления финансовыми ресурсами.

На наш взгляд, для комплексной, более точной оценки качества управления муниципальными финансами в законодательно установленные направления целесообразно добавить блок «Эффективность функционирования местных органов власти», включающий в себя показатели оценки качества работы местных органов власти, рассматриваемые И.В. Усковым [2].

Проведенная с использованием корреляционного метода оценка степени влияния показателей, характеризующих эффективность функционирования местных органов власти, на комплексную оценку качества управления муниципальными финансами в МО «Город Ижевск», представлена в табл. 1. [2]

Таблица 1. **Регрессионная модель оценки качества управления муниципальными финансами**

Индикатор	Коэффициент корреляции, %
Доля руководящего состава в общей численности работников отделов	0,90
Обработка документации в расчете на одного работника	-0,91
Коэффициент качества работы служащего отдела	0,99
Затраты на содержание одного служащего	0,90

Рассматриваемые показатели, характеризующие эффективность функционирования местных органов власти, оказывают достаточно сильное влияние (как положительное, так и отрицательное) на оценку качества управления муниципальными финансами. Таким образом, действующая система оценки качества управления муниципальными финансами, затрагивает не все сферы финансовых отношений. Показатели ориентированы на оценку финансового состояния местного бюджета, а не на оценку результата, эффективности управления муниципальными финансами.

Предлагаемые изменения в методику оценки качества управления муниципальными финансами позволят оценивать эффективность работы местных органов власти, оказывать влияние на качество предоставления услуг населению и создадут объективную основу для выявления проблем организации бюджетного процесса на муниципальном уровне и обоснованного принятия управленческих решений по их устранению.

Источники:
1. Приказ Минфина РФ от 02.08.2004 N 223 «О мониторинге финансового положения и качества управления финансами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований». – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 02.08.2004 N 223 «On monitoring the financial position and quality of financial management of the constituent entities of the Russian Federation and municipalities». – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru/)
2. Усков И.В. Система оценки эффективности управления финансами местных органов власти // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – № 6. – С. 23-29 (Uskov I.V. The system of assessing the effectiveness of the management of finances of local authorities // Economy, entrepreneurship and law. – 2012. – № 6. – p. 23-29)

УДК 338.45:622.276:005 (075.8)

СУПЕРВАЙЗИНГ ПРИ СПУСКЕ ОБСАДНОЙ КОЛОННЫ

Ялхороев М.И., студент
Научный руководитель: **Забайкин Ю.В.**, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГРУ)»
г. Москва

В данной статье рассматривается супервайзинг при спуске обсадной колонны и основные этапы детализации программы. Внедрение программы для сведения случаев некачественного спуска обсадных колонн с технической, экологической сторон, а также с точки зрения безопасности к минимуму. Повышения супервайзинга и большей эффективности на ведении работ в буровых вышках и платформах. Основные причины возникновений осложнений и аварий на буровой и решение данной проблемы.

This article discusses the supervising of the casing and the main stages of the program specification. The implementation of the program, to reduce cases of poor casing from the technical, environmental and safety sides to a minimum. Increased supervising and greater efficiency in the conduct of work in rigs and platforms. The main causes of complications and accidents at the rig and the solution to this problem.

Ключевые слова: *супервайзинг, штрафы, система, монтаж вышки, зарплата, буровые вышки*

Keywords: *supervising, fines, system, tower installation, salary, drilling rigs*

На сегодняшний день в практике ведение технологических процессов с буровой при вышкомонтажных работах и на буровой в процессе строительства скважины, замечается очень много аварий и осложнений. Первые могут сулить последствиями от мала до велика и не только для самих

компаний, от ощутимых финансовых затрат для компании и экологическими санкциями, до угрозы жизни своего сотрудника. Вторые же часто сулят различными издержками для компании, временными, издержками ремонтных работ, затраты на технику и так далее в зависимости от конкретного случая.

Контроль за всеми процессами, скажем так ревизор, является супервайзинговая служба и органы надзора. Супервайзинг – это менеджер организации по проведению технико-технологических процессов на объекте. Для его повышения и большей эффективности на ведении работ в буровых вышках и платформах.[1]

Предлагаю ввести стимулирующую – штрафную систему оплаты труда. То есть по первому – это повышение изначальной ставки зарплаты, а второе – это ее снижение за счет штрафов и нарушение, в самых грубых ошибках накопительные выговора с последующим увольнением.[2]

Цель – внедрение программы, для сведения случаев некачественного спуска обсадных колонн с технической, экологической сторон, а также стороны безопасности к минимуму.

Основными причинами возникновений осложнений и аварий на буровой, как это уже было подчеркнуто, являются человеческий фактор и техническое вооружение буровой.[3]

Возьмем за объект первое, в программе предлагается решить данную проблему следующими мерами. Повысить заработную плату сотрудников на 85% выше текущей, но и повысить требовательность к сотрудникам от супервайзера, штрафованием их за нарушения, и чтобы второе лицо было заинтересованно не только в силу своих обязанностей, то 15% от удержанных в качестве штрафных средств направлять в счет супервайзера бригады. При сильных нарушениях объявлять выговор рабочему с последующим увольнением при накоплении их более трёх за 2 года.

Максимально возможная сумма штрафования сотрудников – 55% от всей заработной платы. Мелкие нарушения на буровой происходят очень часто, такие как курение на территории насыпной подушки, вне технических объектов, телефон и другие. По своему опыту скажу, что нарушений от каждого сотрудника, дабы снизить его зарплату до прежнего уровня, непременно будут происходить.[4]

Таким образом, планируется добиться поставленной цели, посредством влияние на морально-психологическую часть человека. Как именно? Рассмотрим на примере: Иван Иванов провел на буровой одну вахту длинною в 30 дней, по новому положению его заработная плата составляет 185 тыс. руб., по старому 100 тыс. руб.

Буровой флот Газпром на сегодняшний день составляет 196 единиц. Из них 114 находятся на действующих фондах месторождений.

Дневная и ночная смены.

Обычно по семь рабочих на смене.

Заработная плата от должности меняется от одной суммы до двух таких

же в среднем для самой высокой должности.

Заработная плата от месторождение меняется тоже по тому же принципу, цифры от 60 тыс. руб. до 120 тыс. руб., говоря о первых должностях, и от 150 тыс. руб. до 220 тыс. руб. на высшем.

Первых всегда больше, да и месторождений, где платят ниже средней цифры тоже, статистику за столько короткий срок мне как автору наверстывать никак не предстала возможность, поэтому возьму среднею цифру в качестве заработной платы следующим образом:

$$\frac{\left(\frac{60+120}{2}\right)*2+\left(\frac{150+220}{2}\right)*1}{3}=101,67\,тыс.\,руб.$$

101,67∗1,85 = 188,1 тыс. руб. – новая средняя заработная плата при полностью соответствующем выполнении своих обязанностей.

188,1∗0,45 = 84,64 тыс. руб. – минимальная средняя заработная плата, при полном вычете возможной по программе.

188,1∗0,55∗0,15=15,52 тыс. руб. – максимальная средняя сумма прибавки к заработной плате (ЗП) супервайзера за максимальное обложение штрафными взысканиями с рабочих в бригаде.

Таким образом, средняя цифра 15,52 + 84,64 = 100,16 тыс. руб. осталась в прежнем диапазоне.

Суть программы, повлиять на психологию человека, чтобы условно возьмем помощника бурильщика Ивана Иванова, получивший вместо 188,1 тыс. руб., 84,64 тысяч. Со временем Иван должен задуматься и переосмыслить свои возможности и захочет это поменять. В начале программы мало что изменится, пока все задумаются. Поэтому в первые сроки траты на оплату услуг своих сотрудников не увеличатся. Но что делать, когда персонал заработает поответственнее?

При начинании роста средней цифры ЗП, постепенно уменьшать цифру с 85%, до 55%, а 15% увеличивать до 19%, чтобы не забирать стимул работать более наблюдательно и у супервайзера.

Если программа добьется своей цели, то получаются следующие цифры.

101,67∗1,55 = 157,59 тыс. руб. – новая средняя заработная плата при полностью соответствующем выполнении своих обязанностей.

157,59∗0,55 = 86,67 тыс. руб. – минимальная средняя заработная плата, при полном вычете возможной по программе.

157,59∗0,45∗0,19 = 13,47 тыс. руб. – максимальная средняя сумма прибавки к заработной плате (ЗП) супервайзера за максимальное обложение штрафными взысканиями с рабочих в бригаде.

Таким образом, средняя цифра 157,59 тыс. руб. – нынешний максимальный средний уровень оплаты труда. Минимальный средний – 86,67 тыс. руб.

Даже при 100% эффективности программы, а это невозможно, выходят траты компании увеличатся в месяц на (157,59 – 101,16)∗2∗7∗114 = 90,062 млн. руб. [5];[6]

Сможет ли себе позволить Газпром такие суммы, учитывая, что результат будет не 100%, а значит и цифра меньше, также незначительно уменьшатся издержки, приходящиеся на оборудование для замены при авариях и осложнениях, потеря средств из-за временных застоев.

К сожалению, нет данных, чтобы посчитать все, поэтому снова ссылаемся на примерно взятую цифру 0,6.

Итого 54,04 млн. рублей в месяц и 648,49 млн. руб. в год.[7]

Для того чтобы программа работала, предлагается принять такую меру как детектор лжи для супервайзера после его рабочей вахты, которая говорила бы насколько ответственно и строго он выполнял свои обязательства старые и по новой программе тоже.[8]

Данная программа даст рост уровня ответственности рабочих на буровой, снижение издержек связанных с авариями, загрязнением экологии, рисков здоровья человека, рисков застоя во времени и повысит в целом организацию работ и эффективность ведения работ на буровых вышках, но несет максимально возможные соответствующие затраты на его осуществление.

Источники:

1. Забайкин Ю.В. Оптимизация добычи углеводородного сырья / Ю.В. Забайкин, В.И. Шендерев, И.Д. Яшин // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российской и зарубежный опыт. – 2017. – № 7. – С.34-39. (Zabaykin Yu.V. Optimization of hydrocarbon production / Yu.V. Zabaykin, V.I. Shenderev, I.D. Yashin // Actual problems and prospects of economic development: Russian and foreign experience. – 2017. – № 7. – P.34-39)
2. Забайкин Ю.В. Распределение совместителей при полной взаимоменяемости рабочих // Kant. – 2017. – № 2 (23). – С. 147-155. (Zabaykin Yu.V. Distribution of part-timers with full interchangeability of workers // Kant. – 2017. – No. 2 (23). – P. 147-155)
3. Ивановский В.Н., Даришев В.И., Каштанов В.С., Мерициди И.А., Николаев Н.М., Пекин С.С., Сабиров А.А. Нефтегазопромысловое оборудование. Под общ. ред. В.Н. Ивановского. Учеб. для ВУЗов. – М.:«ЦентрЛитНефтеГаз», 2006. – С. 720 (Ivanovsky V.N., Darishev V.I., Kashtanov V.S., Meritsidi I.A., Nikolaev N.M., Beijing S.S., Sabirov A.A. Oil and gas field equipment. Under total ed. V.N. Ivanovsky. Training for universities. – Moscow: «TsentrLitNefteGaz». – 2006. – P. 720)
4. Забайкин Ю.В. Методика оптимального перемещения рабочих между операциями. Общий подход к решению задач / Ю. В. Забайкин // Kant. – 2017. – № 3. – С. 150. (Zabaykin Yu.V. Method of optimal movement of workers between operations. General approach to solving problems / Yu. V. Zabaikin // Kant. – 2017. – № 3. – P. 150)
5. Забайкин Ю.В. Формирование международных цен на газ / Ю. В. Забайкин, В.И. Шендерев, В.С. Ботоногов, М.А. Якунин // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2017. – № 7. – С. 61-66. (Zabaykin Yu.V. Formation of international gas prices / Yu.V. Zabaikin, V.I. Shenderev, V.S. Botonogov, M.A. Yakunin // Actual problems and prospects of economic development: Russian and foreign experience. – 2017. – № 7. – C. 61-66)
6. Забайкин Ю. В. Минимизация периода производства как фактор повышения оборачиваемости оборотных средств / Ю.В. Забайкин, Л.В. Чулкова // Текстильная промышленность. – 2006. – № 1-2. – С. 58-59. (Zabaikin Yu.V. Minimization of

the production period as a factor in increasing the turnover of working capital / Yu.V. Zabaykin, L.V. Chulkova // Textile industry. – 2006. – № 1-2. – P. 58-59)
7. «Газпром бурение» с момента покупки компании Ротенбергами вложила 13,5 млрд. руб. в приобретение буровых установок. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.burgaz.ru/press-center/in-press/index.php?id_4=937&from_4=3(«Gazprom drilling» since the purchase of the company by Rotenberg has invested 13.5 billion rubles in the purchase of drilling rigs – [Electronic resource] – URL: http://www.burgaz.ru/press-center/in-press/index.php?id_4=937&from_4=3)
8. Забайкин Ю.В. Управление персоналом: учебное пособие. – М., 2008. (Zabaykin Yu.V. Human Resource Management: a training manual. – Moscow, 2008)
9. Управление, организация и планирование геологоразведочных работ. / Под ред. д.э.н., проф. Лисова В.И. и д.э.н., проф. Назаровой З.М. – 2-е изд., перераб. и доп. – Волгоград: Издательский Дом «Ин-Фолио», 2011. – 496с. (Management, organization and planning of exploration. / Ed. Doctor of Economics, prof. Lisova V.I. and Dr., prof. Nazarova Z.M. – 2nd ed., Pererab. and add. – Volgograd: Publishing House «In-Folio», 2011. – 496 p.)

УДК 332.1

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Чабан Д.С., магистрант
Чайкина Е.В.,к.э.н.
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»
г. Севастополь

В условиях глобализации мировой экономики и связанной с ней повышенной конкуренцией развитие любого государства во многом зависит от объемов финансирования инноваций. В статье был проведен анализ объемов финансирования инноваций в Республике Крым. Рассмотрены внутренние и внешние источники финансирования предприятий. Исследованы основные проблемы финансирования инновационной деятельности в Республике Крым и даны рекомендации по их дальнейшему устранению.

In the context of globalization of the world economy and the associated increased competition, the development of any state depends largely on the amount of innovation financing. The article analyzes the volume of innovation financing in the Republic of Crimea. Internal and external sources of financing of enterprises are considered. The main problems of financing of innovative activity in the Republic of Crimea are investigated and recommendations on their further elimination are given.

Ключевые слова: *инновации, финансирование инноваций, краудфандинг.*
Keywords: *innovation, financing innovation, crowdfunding.*

На сегодняшний день в условиях глобализации мировой экономики и внедрения цифровых технологий во все сферы деятельности человека залогом успешного развития государства являются инновационные разработки, на которые страны выделяют значительные суммы финансирования. Например, в 2017 г. в США на инвестирование в инновации было потрачено более 176,8 млрд. долларов США (на 12,8% больше по сравнению с предыдущим годом), в том числе 250 млн. долларов США было выделено на поддержку экономического развития регионов. Инновационная деятельность отдельных субъектов экономики не обеспечивает должного роста объемов национального производства, без эффективной инновационной политики на государственном и региональном уровнях.

Важнейшим вопросом инновационной политики является создание условий и механизмов для финансирования инновационных проектов. Сложность инновационной деятельности заключается в том, что проекты предусматривают необходимость значительных инвестиций, а срок окупаемости таких инновационных проектов может занимать многие годы. В связи с этим требуются соответствующие институциональные и инфраструктурные условия для финансирования инноваций.

В связи с вхождением Крыма в состав Российской Федерации в экономике полуострова происходят процессы перестройки во всех отраслях и сферах деятельности. Выход крымских предприятий на качественно новый уровень конкурентоспособности, соответствующий мировым критериям, невозможен без эффективной инновационной деятельности, и соответственно без надежных источников их финансирования. Финансированием инновационной деятельности является процесс обеспечения и использования денежных средств, на проектирование, внедрение и производство принципиально новой продукции, а также нового оборудования, технологии, услуг, работ либо на внедрение новейших форм организации труда и методов управления.

Финансирование инновационной деятельности предприятий может осуществляться за счет внешних и собственных (внутренних) источников. Финансирование считается внешним в тех случаях, когда финансовые средства привлекаются от государства, финансово-кредитных учреждений, нефинансовых организаций или отдельных граждан. Финансирование инновационной деятельности из внутренних источников подразумевает использование собственных средств организаций и приравненных к ним средств. Исходя из общего объема необходимого финансирования инноваций, руководители организаций выбирают наиболее подходящий для этого вариант (через долговые обязательства, акции или других кредиторов) и сроки погашения обязательств. Это позволяет оптимизировать проектные затраты и контролировать расходы на инновационное финансирование.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Республики Крым до 2030 г. одной из основных целей развития является создание инновационной и инвестиционно-привлекательной экономики. При этом повышение инвестиционной привлекательности региона также можно

рассматривать как предпосылку для активного финансирования инноваций. В соответствии со стратегическим видением, представленным в указанной Стратегии, Республика Крым в 2030 г. должна стать территорией инноваций и показывать опережающие темпы социально-экономического развития[1].

Ожидается, что к 2030 г. в Крыму будут созданы отрасли пятого технологического уклада и модернизированы существующие на основе инновационных технологий. Инновационное развитие Крыма по инновационному сценарию должно пройти три этапа: до 2020 г. должны быть сняты инфраструктурные ограничения для осуществления инновационной деятельности, до 2026 г. должны широко внедряться инновации, а в период 2026-2030 гг. планируется быстрое наращивание конкурентных преимуществ инновационных предприятий в Крыму [1].

О проблемах финансирования данного направления свидетельствует низкий уровень инновационной деятельности крымских предприятий. Инновационная и инвестиционная инфраструктура Крыма находится только в стадии формирования. Также экономика Республики Крым имеет недостаточную отраслевую и территориальную диверсификацию. Исторически сложившаяся специализация Республики Крым позволяет региону конкурировать в ряде направлений, однако для достижения опережающих темпов роста необходимо, во-первых, осуществить глубокую модернизацию существующих отраслей, во-вторых, обеспечить развитие отраслей «новой экономики» и вхождение в высоко-маржинальные звенья-цепочки создания добавленной стоимости [2]. Финансирование инноваций в Республике Крым можно проанализировать на основании следующей таблицы 1.

Таблица 1. **Структура финансирования инноваций в Крыму в 2016-2017 гг.**[3]

Источник	Объем затрат, тыс. руб.		Удельный вес затрат, %	
	2016	2017	2016	2017
Всего	615203,2	620802,5	100,0	100,0
Собственные средства организаций	211484,1	171200,4	34,4	27,6
Федеральный бюджет	317304.3	288319,2	51,6	46,4
Бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты	9859,0	3372,0	1,6	0,5
Внебюджетные фонды	72956,9	154312,0	11,8	24,9
Иностранные инвестиции	-	-	-	-
Прочие	3598,9	2598,9	0,6	0,6

На основании представленной таблицы можно сделать вывод, что структура финансирования инноваций в Крыму претерпела значительных изменений в 2017 г. по сравнению с 2016 г.: направленные средства

федерального бюджета в инновационную деятельность в Крыму в 2017 г. незначительно уменьшились и составили 46,4% от общей суммы финансирования инноваций; общая сумма собственных средств предприятий, направленных на финансирование инноваций, значительно сократилась, соответственно, уменьшилась их доля в общей структуре инвестиций в инновации; стали активно использоваться средства внебюджетных фондов в финансировании инноваций и их доля в 2017 г. составила 24,9%; в период 2016-2017 гг. иностранные инвестиции в Крыму отсутствовали.

Таким образом, становление инновационной экономики в Крыму требует значительных сумм финансирования. Как показал анализ финансирования технологических инноваций в регионе, размеры и структуры финансирования в инновационную деятельность являются нестабильными и зависят от различных рыночных и политических факторов. Кроме этого, в финансировании технологических инноваций не принимают участие иностранные инвесторы, что определяется не только последствиями санкционного давления, но также недостатками инновационной политики Крыма.

Обеспечение положительных темпов финансирования инноваций возможно при условии формирования необходимой инвестиционной и инновационной инфраструктуры в регионе, для чего потребуется государственная поддержка и привлекательные условия для вовлечения иностранных инвестиций в инновационную деятельность крымских предприятий. Также для привлечения дополнительного финансирования на развитие регионального бизнеса, в том числе инновационных проектов, рекомендуется использовать краудфандинговые платформы, которые в том числе благоприятствуют росту технологического и инновационного развития в стране. Краудфандинг может стать одной из форм финансирования бизнес-проектов и дополнительным источником заемных средств, в том числе для юридических лиц в Республике Крым.

Источники:

1. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://crimea.gov.ru/textdoc/ru/7/act/352z.pdf (дата обращения: 28.11.2018). (Strategy of socio-economic development of the Republic of Crimea until 2030. – [Electronic resource] – URL: http://crimea.gov.EN/textdoc/ru/7/akt/z 352.pdf)
2. Мирсияпова А.Р. Организационный механизм управления инновационными процессами Республики Крым // Молодой ученый. – 2017. – №6. – С. 275-278. (Mirsiyapov A.R. The Organizational mechanism of management of innovative processes in the Republic of Crimea // The Young scientist. – 2017. – №6. – P. 275-278)
3. Республика Крым в цифрах.2017: Крат.стат.сб. – Крымстат С.,2018 – 176 с. (Republic of Crimea in numbers. 2017: Krat.stat.sat. – Krystal P., 2018 – 176 p.)

УДК 330.117

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В ЭКОНОМИКЕ

Цветков Ю.А., магистрант
Научный руководитель: **Кощеев В.А.**, д.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет»
г. Санкт-Петербург

Значение государства в экономических процессах имело важное значение во все времена. В работе рассмотрен такой метод государственного регулирования, как государственный заказ (ГЗ). Проведен обзор понятий, связанных с государственным заказом: госзакупки, госзадание, госнужды, госрасходы, государственное предпринимательство, госконтракт. Также представлены функции ГЗ и определено место ГЗ в экономическом кругообороте.

The importance of the state in economic processes has been important at all times. The paper considers such a method of state regulation as the state order (SO). The review of the concepts related to the state order: public procurement, state assignment, state needs, state expenses, state entrepreneurship, state contract. The functions of SO are also presented and the place of SO in the economic cycle is defined.

Ключевые слова: *государственное регулирование, государственные закупки, государственный заказ*

Keywords: *state regulation, public procurement, state order*

Современный этап развития экономики Российской Федерации, а также общества в целом диктует всё более прогрессивные цели и приоритеты. Переход от экстенсивного роста к интенсивному, реализация концепции устойчивого развития, повышение качества жизни населения недостижимы без проведения органами государственной власти активной социально-экономической политики. Успешное выполнение государством своих обязательств и целей невозможны без качественного и открытого взаимодействия с предпринимательскими структурами и обществом.

Общественный интерес к реализации государственных закупок вполне обоснован. В настоящее время государству необходимо решить серьезную проблему развития рыночных механизмов осуществления государственных закупок, а также повышение эффективности госзакупок. Формирование принципов добросовестной конкуренции, эффективности использования бюджетных средств, инновационности, углубление рыночных отношений между госзаказчиками и подрядчиками связано с активным применением практики проведения конкурентных процедур.

Развитие современной смешанной экономики сложно представить без активного государственного участия, которое призвано способствовать решению ряда проблем рыночного хозяйства и обеспечить нормальные

условия его функционирования. К «провалам рынка» можно отнести следующее: тенденции к сокращению конкуренции, трудности в обеспечении производства общественных благ, отрицательные экстерналии производства и потребления, информационная асимметрия субъектов хозяйствования и т.д. Посредством применения прямых и косвенных методов регулирования экономики государство сглаживает отрицательные последствия функционирования рынка. Наряду с административно-правовым регулированием, целевым финансированием, проведением монетарной и фискальной политики, государственный заказ является одним из инструментов государственного регулирования, способным влиять на уровень и степень развития экономики.

Функции государственного заказа с экономической точки зрения представлены на рисунке 1. [1, С. 76]

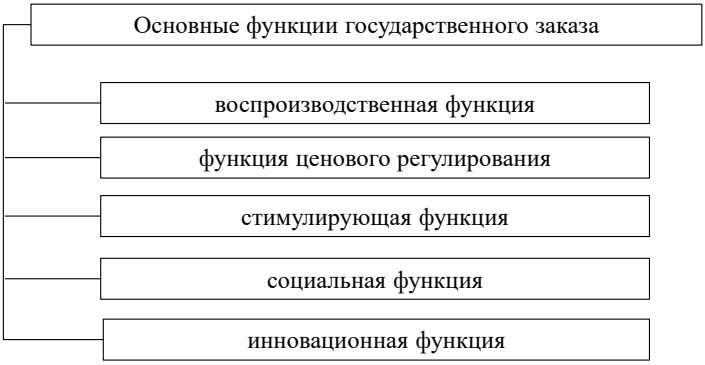

Рис. 1. Функции государственного заказа

К воспроизводственной функции непосредственно относится создание экономических благ для государственных нужд. Функция ценового регулирования косвенно влияет на систему ценообразования определенных товаров. Стимулирующая функция заключается в предоставлении возможности субъектам предпринимательства участвовать в экономическом процессе. Выполняя работы по госконтракту, юридическое лицо не только реализует свой производственный потенциал, но и удовлетворяет государственные нужды. Социальная функция находит свое отражение не только в формировании государством общественных благ, обеспечении поддержки уязвимых слоев населения и т. д., но и в активном вовлечении социально-ориентированных некоммерческих организаций в выполнение госзаказа. Инновационный аспект также предусмотрен системой государственного заказа. Существует особенный подход к осуществлению технически сложных закупок, инновационный потенциал организаций поддерживается обеспечением здоровой конкуренции при проведении закупок, а также в последнее время процесс осуществления закупочных процедур постепенно переходит в цифровой формат.

В настоящее время термин «государственный заказ» не определен российским законодательством, несмотря на повсеместное использование в нормативно-правовых актах. Понятие «государственный заказ» может трактоваться по-разному в силу различных подходов, широты использования, многообразия аспектов рассмотрения (социально-экономический, нормативно-правовой, организационно-управленческий). Например, Андреева Л.В. считает, что государственный заказ – это обобщенные потребности государства в определенных товарах, работах, услугах, финансируемых за счет бюджетных средств [2]. Н.Н. Цикорев и А.И. Колосов рассматривают государственный в заказ в двух смыслах: в широком и в узком. В широком смысле, по их мнению, государственный заказ – это обобщенная потребность органов государственной власти (местного самоуправления) в товарах, работах, услугах. В узком смысле, относительно государственных закупок – это документ, входящий в состав конкурсной документации, в котором определены наименования закупаемых товаров, работ, услуг и требования к ним [3]. Несмотря на различные мнения в определении сущности данного термина, можно выделить единую направленность трактовки «государственного заказа», а именно: достижение публичных целей, особый механизм их реализации, определенный состав субъектов и объектов взаимодействия.

Особую роль в сфере госзакупок играет процесс подписания государственного контракта. Государственный контракт, муниципальный контракт – договор, заключенный от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации (государственный контракт), муниципального образования (муниципальный контракт) государственным или муниципальным заказчиком для обеспечения соответственно государственных нужд, муниципальных нужд [4].

Закономерным является вопрос трактовки термина «государственные нужды», который упоминается во многих нормативно-правовых актах и имеет основополагающее значение в вопросах теории и практики государственного заказа. Однако действующее законодательство Российской Федерации не дает толкования данному термину, научное сообщество также сталкивается с рядом трудностей при рассмотрении сущности понятия «государственные нужды». Разъяснения данного термина определены лишь в Федеральном законе 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» утратившим силу с 1 января 2014 г. В данном законе появляется четкое разграничение термина «государственные нужды» и «муниципальные нужды». Под государственными нуждами понимаются обеспечиваемые за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников финансирования потребности Российской Федерации, государственных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий Российской Федерации [5].

Многие экономисты считают тождественными термины «государственный заказ» и «государственная закупка». Несмотря на схожесть данных понятий государственные закупки имеют более узкое значение, т.к. являются одним из инструментов реализации государственного заказа. А.Е. Зуев считает, что «заказ» – относится к формированию, «закупка» – к размещению, а «поставка» – к исполнению государственного заказа [6].

Принципы экономики в управлении государственными закупками вписываются в систему государственного заказа согласно следующей схеме (рис. 2, [6]).

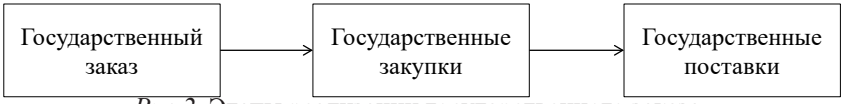

Рис.2. Этапы реализации государственного заказа

Термин «государственные расходы» играет важную роль в системе государственного заказа. Государственные расходы – это денежные средства, которые направляются непосредственно на финансирование задач и функций государства и местного самоуправления [7, С. 106]. Имея сложную структуру, государственные расходы подразделяются на текущие (государственный заказ, трансферты) и капитальные (инвестиции, кредиты). Государственный заказ является формой реализации государственных расходов. Однако государственный заказ имеет только социально-экономическое значение, обеспечивая исполнения функций государства. В то время, как государственные инвестиции направлены на получение определенного эффекта (прибыли) в долгосрочной перспективе, необходимого для удовлетворения общественных потребностей.

Нельзя не отметить значимость государственного предпринимательства в современной российской смешанной экономике. С одной стороны, государственное предпринимательство является формой участия государства в макроэкономических процессах. Но с другой, становится условным партнером частного бизнеса, подчиняется финансовому законодательству, охватывающему микроуровень [8, С. 35]. Расширенная концепция толкования госпредпринимательства включает в себя не только управление государственными предприятиями, но и деятельность госкорпораций на мировых рынках, государственное инвестирование, государственные закупки, формируемые на основе госзаказа, иную деятельность государственных агентов. Асаул А.Н., Кощеев В.А. подчеркивают, что государственный заказ – это одна из основных форм реализации государственного предпринимательства [8, С.7].

Финансирование бюджетных учреждений происходит на основании государственного задания. Государство, в свою очередь, при помощи данных учреждений выполняет обязательства перед обществом, осуществляя определенные работы и оказывая услуги (строительство дорог и объектов инфраструктуры, снабжение больниц медикаментами, социальное обслу-

живание и т.д.). Такие факторы, как качество и своевременность играют важную роль в выполнении государством своих обязательств. Именно в госзадании нормативно закреплены данные факторы. Таким образом, государственное задание выполняется посредством финансового обеспечения государственных заказчиков за счет бюджетных средств и реализацией государственного заказа путем выполнения определенных работ (оказания услуг) привлеченными для этого подрядчиками.

Взаимосвязь вышеперечисленных понятий и их влияние на госзакупки наглядно продемонстрированы на рисунке 3[сост. автором].

Рис. 3. Взаимосвязь понятий, относящихся к госзакупкам

Государство комплексно влияет на экономику, увеличивая расходы на закупки, тем самым формируя дополнительный спрос на товары и услуги. Выполнив заказ, хозяйствующие субъекты увеличивают свои расходы. Как следствие, возникает рост общего спроса и макроэкономических показателей страны. На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что государственный заказ порождает мультипликативный эффект, приводящий к увеличению уровня занятости населения и росту национального дохода. Государственные закупки имеют принципиальное значение и в современной смешанной экономике, взаимодействуя с основными субъектами экономической активности. Место государственного заказа в экономической системе показано на рисунке 4 [сост. автором].

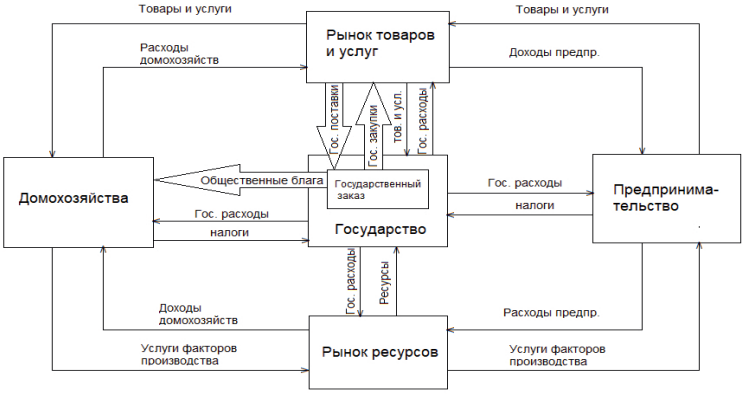

Рис. 4. Место государственного заказа в экономическом кругообороте

В макроэкономической теории государственные закупки выступают одним из компонентов совокупного спроса. Регулирование сбыта через государственные закупки представляет собой прямой метод реализации структурной политики государства. В соответствии с кейнсианской концепцией государственное регулирование экономики направлено на создание эффективного спроса и предложения путем повышения налоговых поступлений на стадии экономического подъема и увеличения правительственных расходов на стадии спада с целью стимулирования производства. Таким образом, роль и значение государственных закупок в экономике активно обсуждались теоретиками еще в начале XX в.

Государственный заказ является важнейшим элементом функционирования экономики. Посредством госзаказа государство выполняет свои функции по обеспечению общественных потребностей, активно привлекая при этом всех субъектов хозяйствования.

Законодательство о закупках для государственных нужд, как правило, является непростым для применения. Это объясняется высокой концентрацией субъектов госзаказа, необходимостью контроля целевого использования бюджетных средств, сложностью реализации множества закупочных процедур и т.д. Результативность использования динамично изменяющегося законодательства в сфере госзакупок невозможна без экономической оценки последствий применения принятых норм и правил. Именно синтез экономики и права, а также анализ практической деятельности в области госзакупок позволят создать подходящую базу и условия для эффективного удовлетворения государственных и муниципальных нужд.

Источники

1. Юнусова П.С. Государственный заказ в экономической деятельности региона / П.С. Юнусова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2010. – № 3. – С. 76-84. (Yunusova P.S. State order in the economic activity of the region / P.S. Yunusova // Regional problems of economic transformation. – 2010. – № 3. – P. 76-84.)
2. Андреева Л.В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование / Л.В. Андреева. – М.: Вольтерс Клувер, 2009. – 296 с. (Andreeva L.V. Procurement of goods for Federal state needs: legal regulation / L.V. Andreeva. – M.: Volters kluver, 2009. – 296 p.)
3. Цикорев Н.Н., Колосов А.И. Государственные закупки: практика организации и нормативное обеспечение: учеб. Пособие / Н.Н. Цикорев, А.И. Колосов. – Орел. Изд-во ОРАГС. 2004. 141 с. (Chicory N.N., Kolosov A.I. Public procurement: practices and standards: proc. Aid / N.N. Chicory, A.I. Kolosov. – Eagle. Publishing house orags. 2004. – 141 p.)
4. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (Federal law «The contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs» dated 05.04.2013 N 44-FL – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/)

5. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54598/ (The Federal law «About order placement on deliveries of goods, performance of works, rendering services for the state and municipal needs» of July 21, 2005 N 94-FL. – [Electronic resource] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54598)
6. Зуев А. Е. Государственный заказ как инструмент реализации экономической политики региона: на примере Санкт-Петербурга: дис. канд. экон. наук. – СПб., 2005. (Zyev, A. E. The State order as a tool for the implementation of economic policy of the region: the example of St. Petersburg: dis. kand. econ. sciences. – SPb., 2005.)
7. Кожинов А.С. Государственные расходы: сущность, принципы, виды / А.С. Кожинов // Новые информационные технологии в науке нового времени: сборник статей международной научно-практической конференции (5 октября 2016 г, город Волгоград.) – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 310 с. (Kozhin A.S. Public expenditure: the nature, principles, types / A.S. Kozhin // New information technologies in the science of new time: collection of articles of international scientific-practical conference (October 5, 2016, the city of Volgograd.) – Ufa: AERNA, 2016. – 310 p.)
8. Асаул А.Н., Кощеев В.А. Государственное предпринимательство в строительстве (государственный строительный заказ): монография / А.Н. Асаул, В.А. Кощеев. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 300 с. (Asaul A.N., Koshcheev V.A. State entrepreneurship in construction (state construction order): monograph / A.N. Asaul, V.A. Koshcheev. – SPb.: ANO IPEV, 2009. – 300 p.)

УДК 35.088.7

ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СЛУЖЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Хренова С.В., магистрант
Научный руководитель: **Бриль Д.В.**, к.э.н.
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В статье рассматривается анализ текущей оценки персонала на гражданской службе, а также внедрение системы комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих в деятельность государственных органов. Обоснована необходимость внедрения комплексной оценки в государственные органы, также представлены основные элементы системы комплексной оценки профессиональной служебной деятельности гражданских служащих и их краткая характеристика.

The article considers the analysis of the current assessment of personnel in the civil service, as well as the introduction of a comprehensive assessment of professional service activities of civil servants in the activities of state bodies.

The necessity of introducing a comprehensive assessment to state bodies was substantiated, the main elements of a comprehensive assessment system of professional performance of civil servants and their brief description were also presented.

Ключевые слова: *комплексная оценка, гражданский служащий, аттестация, квалификационный экзамен, кадровый резерв, эффективность.*

Keywords: *comprehensive assessment, civil servant, certification, qualification exam, personnel reserve, efficiency.*

На сегодняшний день внедрение эффективных инструментов обеспечения гражданской службы Российской Федерации специалистами с высокой квалификацией является одним из важнейших приоритетных направлений государственной кадровой политики. Для ее совершенствования требуется внедрять в работу отдела кадров современные кадровые технологии, что приведет к повышению эффективности гражданской службы и профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих.

В системе государственной гражданской службы применяются такие кадровые технологии как аттестация гражданских служащих, конкурс на замещение вакантной должности гражданской службы, квалификационный экзамен, формирование и использование кадрового резерва, испытание (испытательный срок). Однако в настоящее время посредством указанных кадровых технологий оценка профессиональной деятельности гражданских служащих производится формальным образом, а также в достаточной мере не позволяет определить качество исполнения должностных обязанностей гражданским служащим. Поэтому внедрение комплексной оценки на государственной гражданской службе имеет первостепенное значение для повышения эффективности кадрового состава. В данном случае, оценка будет иметь не только контролирующее значение, а также стимулирующее профессиональное развитие государственных служащих.

Комплексная оценка является одной из современных кадровых технологий, применение которой в соответствии с Федеральным законом о государственной гражданской службе от 27.07.2004 № 79 является ключевым направлением по формированию кадрового состава.[1]

Система комплексной оценки состоит из следующих элементов:

– оценка соответствия квалификационным требованиям (базовым и профессионально–функциональным);

– оценка профессиональных и личностных качеств;

– оценка эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности;

– общественная оценка.[2]

Первый элемент оценки должен содержать в себе несколько этапов. На первом этапе отбор кандидатов осуществляется с помощью тестовых заданий, которые содержат в себе вопросы базового характера (знание Конституции Российской Федерации, русского языка, законодательства о

гражданской службе и противодействия коррупции, информационно-коммуникационных технологий). База тестовых вопросов должна актуализироваться на постоянной основе.

Второй этап содержит в себе оценку кандидатов посредством применения базы заданий, содержащей в себе вопросы профессионального характера, а также таких интерактивных методов оценки как кейсы, собеседования и других, которые позволят определить уровень подготовки кандидата по направлению профессиональной деятельности и возможности его дальнейшего развития.

Для проведения оценки личностных и профессиональных качеств, следует разработать модель, которая будет в себе содержать профессиональные и личностные характеристики, необходимые для замещения определенной должности. Также необходимо разработать бланк самооценки, который поможет гражданскому служащему измерить свою эффективность, навыки, способности и другие качества в процессе выполнения текущих задач.

В целях проведения оценки эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности гражданских служащих необходимо разработать ключевые показатели эффективности, которые основаны на целях и задачах государственного органа, декомпозированные до определенного структурного подразделения и должностей гражданской службы.

Общественная оценка также является элементом комплексной оценки и должна применяться только для тех гражданских служащих, которые оказывают государственные услуги. Для организации проведения данной оценки потребуется разработать опросные листы и наладить процесс по проведению такой оценки.

Для внедрения комплексной оценки в государственные органы, необходимо будет внести изменения в законодательство о гражданской службе, которое будет направлено на обязательное проведение комплексной оценки. Также разработанный Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации в 2013 г. методический инструментарий по внедрению комплексной оценки в деятельность гражданских служащих необходимо переработать и обновлять на постоянной основе.

В результате использования и адаптации такой кадровой технологии как комплексная оценка на государственной гражданской службе, удастся получить эффективный и результативный механизм оценки кадрового состава.

Источники:

1. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 N 79-ФЗ. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/ (Federal Law «On State Civil Service of the Russian Federation» from 27.07.2004 N 79. – [Electron. resource]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/)
2. Методический инструментарий по внедрению комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих (включая общественную оценку). – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа:

https://rosmintrud.ru/programms/gossluzhba/16/4/0 (Methodological tools for the implementation of a comprehensive assessment of the professional performance of civil servants (including public evaluation). – [Electron. resource]. – URL: https://rosmintrud.ru/programms/gossluzhba/16/4/0)

УДК 338

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБОРОННЫЙ ЗАКАЗ. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РАЗРЕШЕНИЯ

Суханова Ю.Н., магистрант
Научный руководитель: **Шпилина Т.М.**, к.э.н.
ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»
г. Москва

Предприятия оборонно-промышленного комплекса напрямую зависят от государственного оборонного заказа. Стабильная финансовая поддержка государством, является надежным гарантом, но не единственно возможным, в развитии оборонной сферы нашего государства. В статье представлены не только положительные стороны для предприятий участников государственного оборонного заказа, но и организационные упущения, а так же возможные пути решения в преодолении зависимости от государственного оборонного заказа.

Enterprises of the military-industrial complex are directly dependent on the state defense order. Stable financial support by the state is a reliable guarantor, but not the only possible one, in the development of the defense sphere of our state. The article presents not only positive aspects for enterprises of the participants of the state defense order, but also organizational omissions, as well as possible solutions to overcome dependence on the state defense order.

Ключевые слова: *Государственный оборонный заказ, оборонно-промышленный комплекс, продукция военного назначения, рынок вооружений, экспорт вооружений.*

Keywords: *State Defense Order, defense industry complex, military products, arms market, arms export.*

Российский ОПК состоит из комплекса предприятий научно-исследовательских, испытательных и производственных, основными функциями которых является, весь цикл от проектирования и разработки до производства, а так же последующего хранения и постановки на вооружение всей продукции военного назначения. Справедливо будет отметить, что оборонно-промышленный комплекс выполняет свои функции в основном для силовых структур (Министерства обороны Российской Федерации, Федеральной службы безопасности, Министерства внутренних дел, и пр.), являющиеся основным заказчиком.

Часть предприятий ОПК осуществляют свою деятельность в рамках заказов с иностранными заказчиками. Россия занимает одно из лидирующих мест в торговле вооружениями и по заявлениям SIPRI, объем мирового рынка вооружений достиг своего апогея и сравним лишь с объемами во времена холодной войны. В отличие от экспортных доходов предприятий, осуществляющих свою деятельность в других областях, экспорт ОПК остался на уровне 15 млрд. долларов в 2016 г. [6].

Кризис, охвативший ОПК, после распада СССР, безусловно, внес свою лепту в развитие ОПК и существенно затормозил развитие оборонки. Большое количество предприятий было акционировано и приватизировано. Предприятия, оставшиеся не у дел, были вынуждены приспосабливаться к новым условиям, переходя на продукцию гражданского назначения. Данная ситуация не могла оказаться без внимания со стороны нашего государства, была принята программа по восстановлению оборонной мощи нашей страны

Государственный оборонный заказ (ГОЗ), является одним из рычагов в восстановлении и укреплении боеготовности России. ГОЗ предоставляет возможность предприятиям оборонно-промышленного комплекса выйти на новый уровень исходя из современных возможностей.

ГОЗ являет собой своеобразное отображение выбранной военной политики государства. Главным документом стал Федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ [1]. Гособоронзаказ по сути это покупки, призванные обеспечить потребности нашей страны по обеспечению безопасности и защищенности. Гособоронзаказ проходит несколько этапов от создания проекта, принятия его, распределения и реализации. Что же включает в себя ГОЗ – это и научно-исследовательская деятельность и конструкторские наработки по модернизации техники военного назначения, и работы по ликвидации вооружения, это и поставка вооружения, в том числе сырьевых ресурсов и комплектующих.

В Российской Федерации с момента создания ГОЗ и по настоящее время, ведутся преобразовательные процедуры, позволяющие гособоронзаказу в полной мере регулировать экономические отношения между участниками ГОЗ. Предприятия-участники гособоронзаказа, постоянно контролируются специализированными организациями (Военные представительства Министерства Обороны РФ). Военпреды осуществляют контроль качества и приемку военной продукции на предприятиях независимо от принадлежности и правовой формы [2].

Говоря о государственном оборонном заказе, хочется отметить его рост уже в течение десятка лет. Правительство ведет поддержку предприятий ОПК, учитывая кризис и санкционные меры, и выделило около 20 трлн. рублей для модернизации оборонки [3]. Необходимо отметить, что такое существенное увеличение статьи бюджета связанной с оборонными расходами, не может благоприятно сказаться на других статьях бюджета и это не добавляет оптимизма. Ведь это означает, что другие значимые

сферы, к примеру, социальная, медицинская будут профинансированы в меньшем объеме. Но, говоря все же об оборонных расходах, отметим, что эти условия нам диктуют реалии современного мира. Все же, несмотря на все преференции из года в год ГОЗ не выполняется на все 100%, этому есть свои объяснения. Минобороны постоянно усиливает и ужесточает контроль над предприятиями-участниками ГОЗ. Военпреды на местах, совместно с организациями, прорабатывают совместные действия и внедряют их на местах, препятствуя, таким образом, срывам сроков поставок. Проанализировав ситуацию, можно сказать, что одной из причин в срывах поставок является недостаточно высокое качество материалов и комплектующих, которые в конечном итоге и не позволяют готовой продукции пройти должным образом испытания. И это не смотря на то, что существует строгий контроль во всех сферах, начиная от контроля поставщиков материалов (это только определенные, замаршрученные за конкретными организациями). К сожалению, от низкой квалификации работников, моральной изношенности оборудования все же не удается избавиться. Это лишь некоторые из причин срывов заказов, которые влекут за собой невыполнение гособоронзаказа в установленные сроки.

Кроме того, существуют проблемы с банковским обслуживанием средств выделяемых для выполнения гособоронзаказа. Предприятиями участниками ГОЗ, к вновь заключенному государственному договору имеющему идентификатор государственного контракта, открываются спецсчета, которые полностью контролируются уполномоченными территориальными органами Федерального казначейства. Представители федерального казначейства на региональном уровне, в случае обнаружения нецелевого расходования средств имеют право заморозить действия по счету и наложить определенные взыскания[4]. Такой строгий учет позволяет выявлять своевременно нерадивых участников ГОЗ, стремящихся «погреть лапки», увеличивает ответственность организаций, но в то же время, доставляет неудобства при ведении большого количества счетов (каждому новому контракту новый спецсчет).

Все же существуют моменты, которые очень тонко прописаны в положениях представительств уполномоченных региональных казначействах[7]. К примеру, банковское сопровождение государственного договора ведется безвозмездно в таких пунктах как:

Мониторинг расчетов;

Передача данных по ГОЗ в минобороны;

Передача сведений о совершенных операциях по спецсчету.

Упущенными остаются, вроде как мелочные вопросы, например, о расчетно-кассовом обслуживании. С какого счета будут производиться списания с расчетного или спец. счета? Такие нюансы отпугивают рядового исполнителя от, казалось бы, выгодных контрактов[3].

Отдельным вопросом стоят так называемые процедуры закупок. Строгие правила не позволяют участвовать закупках предприятиям с меньшим

капиталом и менее известным проходить торги, так как комиссия отдает приоритет организациям с наиболее весомым положением на рынке, даже если ценовая политика у менее известных более привлекательна. Следующий вопрос, когда закупка не состоялась, и ни один участник не прошел церемонию заполнения заявок.

Следующий пункт, это всем «намазолившие» санкции в адрес нашей страны. Очень «просела» такая область как производство оборудования, что стало особенно заметно в последние годы. Для благополучного отказа от продукции зарубежного производителя в пользу наших, конечно необходима мощная поддержка государством предприятий осуществляющих свою деятельность в данной отрасли. Разумным было бы уменьшить количество иностранных предприятий, конкурирующих с российскими предприятиями в данной области.

Делая выводы, можно сказать следующее: российский оборонно-промышленный комплекс уверенно преодолевает «перестроечный» застой, активно развиваются различные области оборонки [6].

Государство существенно влияет на усовершенствование и процесс обновления российского ОПК. Следует отметить, что это с одной стороны это стабилизация финансового состояния, а так же наращивание мощностей предприятий, с другой стороны это постепенный переход от зависимости от ГОЗ, к освоению продукции и гражданского назначения.

Источники:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/acts/bank/36643 (Federal law from 29.12.2012 N275. – [Electronic resource] – URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/36643)
2. Постановление Правительства РФ от 11.08.1995 г. N 804 «О военных представительствах Министерства обороны Российской Федерации». – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://government.ru/info/22714/ (дата обращения 12.11.2018) (Government Decree of 11.08.1995 «On the military missions of the Ministry of Defense of the Russian Federation». – [Electronic resource] – URL: http://government.ru/info/22714/)
3. Задорожнева А. Зачем нужен отдельный счет для гособоронзаказа. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://goscontract.info/tender/zachem-nuzhen-otdelnyy-schet-dlya-gosoboronzakaza. (Zadorozhneva A. Why do you need a separate account for the state defense order. – [Electronic resource] – URL: https://goscontract.info/tender/zachem-nuzhen-otdelnyy-schet-dlya-gosoboronzakaza)
4. Министерство финансов Российской федерации. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121643 (Ministry of Finance of the Russian Federation. – [Electronic resource] – URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121643)
5. Оборонный заказ России. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://lunnyy.ru/Gosoboronzakaz/Oboronnyj_zakaz.html. (Defense order of Russia. – [Electronic resource] – URL: http://lunnyy.ru/Gosoboronzakaz/Oboronnyj_zakaz.html)
6. Правительство России. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://government.ru/info/32164/ (Russian Government. – [Electronic resource] – URL: http://government.ru/info/32164/)
7. Про гоззаказ. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://www.pro-goszakaz.ru/

article/102951-qqq-18-m7-gosoboronzakaz-275-fz?from=PW_Timer_art&ustp=W (About the state order. – [Electronic resource] – URL: https://www.pro-goszakaz.ru/article/102951-qqq-18-m7-gosoboronzakaz-275-fz?from=PW_Timer_art&ustp=W)

УДК 338.984\69.003

ТЕХНОЛОГИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА НАКЛОННО-НАПРАВЛЕННОЙ ДОБЫВАЮЩЕЙ СКВАЖИНЫ НА РУССКОМ МЕСТОРОЖДЕНИИ (ЯНАО)

Вахаева З.М., студент
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)»
Научный руководитель: **Забайкин Ю.В.**, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГРУ)»
г. Москва

Статья «Технология строительства наклонно-направленной добывающей скважины на Русском месторождении (ЯНАО)» рассматривает организацию, как с инженерной, так и с экономической точки зрения строительства скважин. Целью работы является проектирование наклонно-направленной эксплуатационной скважины для добычи полезных ископаемых (нефти) на Русском месторождении. В статье проводится технико-технологическое обоснование и расчёты строительства наклонно-направленной скважины глубиной по стволу 1760 м.

The article «Technology of construction of a directional production well at the Russian field (YNAD)» considers the organization, both from an engineering and from an economic point of view, of well construction. The aim of the work is to design a directional production well for the extraction of minerals (oil) in the Russian field. The article provides a technical and technological study and calculations for the construction of a directional well with a depth of 1760m.

Ключевые слова: *углеводороды, нефтегазовая отрасль, Русское месторождение, бурение, сооружение скважин.*

Keywords: *hydrocarbons, oil and gas industry, Russian field, drilling, well construction.*

Выбор и обоснование профиля скважины. Для расчетов с учетом максимальных затрат в данной проектной документации выбран усредненный проектный профиль (с отходом на кровлю пласта $ПК_{1-7}$ 585 м и максимальной длиной ствола 1760 м см. рис. 1). На конкретную скважину выбирается индивидуальный профиль в зависимости от горно-геологических условий.

С учетом особенностей геологического разреза месторождения и технических средств бурения проектный профиль включает шесть интерва-

лов: *из них один вертикальный, два интервала увеличения зенитного угла и участок стабилизации между ними, участок добора зенитного угла до 90° (третий участок набора) и горизонтальный участок в пределах мощности пласта.* [1]

Вертикальный участок – 0-400 м. На первом интервале увеличения зенитного угла с интенсивностью 2,0° на 10 м на глубине 648 м набирается зенитный угол 60,00°. Радиус искривления при этом составляет R = 286,50 м.

Участок стабилизации – 648-807 м – по вертикали (700-1017,5 м – по стволу). Бурится второй участок набора зенитного угла с интенсивностью 1,4° на 10 м в интервале 807-860 м – по вертикали (1017,5-1194 м – по стволу) производится набор зенитного угла с 60,00° до 84,70°. Угол входа в пласт составит 84,70°. Башмак эксплуатационной колонны устанавливается в кровлю пласта $ПК_{1-7}$.

На пятом участке бурится участок набора зенитного угла под колонну-хвостовик с интенсивностью 0,122° на 10м в интервале 860-880м – по вертикали (1194-1628 м – по стволу) производится добор зенитного угла с 84,70° до 90,00°.

На шестом участке бурится горизонтальный участок с зенитным углом 90о в интервале 880-880 м – по вертикали (1628-1760 м – по стволу).

Вертикальную и горизонтальную проекцию, а также длину каждого участка профиля можно рассчитать с использованием известных формул.

Методика расчета профиля горизонтального участка скважины учитывает, прежде всего, цель строительства горизонтальной скважины, которая заключается в продольном вскрытии продуктивной части нефтегазосодержащего пласта. Поэтому геометрия горизонтального участка должна соответствовать форме той части пласта, где предполагается расположить горизонтальный участок.

Другими словами, горизонтальный участок должен располагаться вдоль продуктивной части пласта и не выходить за границы его нефтегазасодержащей части. [2]

Таким образом, основные параметры, определяющие геометрию горизонтального участка, следующие:

- $\boldsymbol{\theta}$ – зенитный угол в начале горизонтального участка или направляющий угол;
- $\boldsymbol{S_n}$ – протяженность горизонтального участка по пласту, т.е. длина проекции горизонтального участка на касательную к началу горизонтального участка;
- $\boldsymbol{T_1}$, $\boldsymbol{T_2}$ – предельные отклонения горизонтального участка в поперечном направлении.

Проекции прямолинейного горизонтального участка найдены по указанным ниже формулам:

вертикальная проекция $H_г = s_n cos\theta + H$; (8)

горизонтальная проекция $A_г = s_n sin\theta + A$. (9)

θ – зенитный угол в начале горизонтального участка или направляющий угол; S_n – протяженность горизонтального участка по пласту, т.е. длина проекции горизонтального участка на касательную к началу горизонтального участка; T_1, T_2 – предельные отклонения горизонтального участка в поперечном направлении. [3]

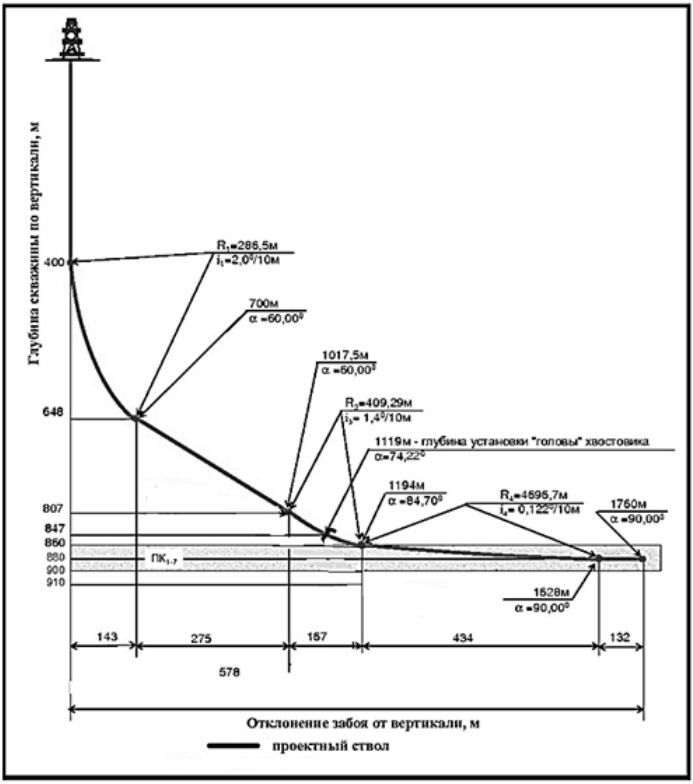

Рис 1. Профиль эксплуатационной горизонтальной скважины Русского месторождения [1]

Определение технико-экономических показателей и составление сметы. Планирование и финансирование буровых работ, и расчёты заказчиков производятся на основе сметных расчётов на строительство скважин, по всем статьям затрат.

Для определения затрат на строительство скважин используются следующие проекты и нормативные документы:

– данные технического проекта от объёма работ;
– сборник элементарных сметных норм;
– строительные нормы и правила (СНиП);
– единые районные единичные расценки;
– единые и местные цены на материалы.

Сметные данные на бурение и крепление скважины предоставлены в табл. 1. Сводный сметные данные на строительство скважины приведены в табл. 2. [4,5]

Таблица 1. **Продолжительность бурения и крепления по интервалам глубин**

Номер обсадной колонны	Название	Продолжительность крепления, сут.	Интервал бурения, м		Продолжительность бурения, сут.	
			от (верх)	до (низ)	забойными двигателями	роторным способом
1	2	3	4	5	6	7
1	Направление	1,50	0	130	-	0,70
2	Кондуктор	2,50	130	502	2,30	-
3	Эксплуатационная	3,00	502	1194	5,30	
4	Хвостовик	3,50	1194	1760	7,06	
	Всего:	Крепление: 12,50 сут.			Бурение: 15,36 сут.	

Таблица 2. **Продолжительность строительства скважины**

Вид монтажа	Продолжительность цикла строительства скважины, сут							
	всего, сут	строительно-монтажные работы	подготовительные работы к бурению	бурение и крепление	испытание (освоение) в эксплуатационной колонне	спуск насоса	консервация скважины (справочно)	Ликвидация скважины (справочно)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Передвижка	44,44	0,5	0,9	27,86	10,86	4,32	0,70	5,89
Демонтаж мелкоблоч.	12,58	17,8	-	-	-	-	-	-
Стаскивание буровой установки после бурения последней скважины	1,5	1,5	-	-	-	-	-	-

Определение продолжительности строительства скважины:

$$T_{ц}^{пл} = t_{пр}^{пл} + t_{ВМР}^{пл} + t_{б}^{пл} + t_{к}^{пл} + t_{и}^{пл}, сут. \quad (1)$$

где $T_{ц}^{пл}$ – нормативная продолжительность строительства скважины, сут;
$t_{пр}^{пл}$ – подготовительные работы к бурению, сут;
$t_{ВМР}^{пл}$ – время вышкомонтажных работ, сут;
$t_{б}^{пл}$ – время бурения, сут;
$t_{к}^{пл}$ – время крепления, сут;
$t_{и}^{пл}$ – время испытания, сут;

$$T_{ц}^{пл} = 0,9 + 18,9 + 27,86 + 10,86 = 58,52 \ сут.$$

Определение нормативной механической скорости:

$$V_{мех} = \frac{H}{t_{мех}}, м/ч \quad (2)$$

где H – проходка, м; $t_{мех}$ – нормативное механическое время бурения, ч

$$V_{мех} = \frac{1760}{460} = 3,8 \ м/ч$$

Определение рейсовой скорости:

$$V_{р} = \frac{H}{t_{м} + t_{спо}}, м/ч \quad (3)$$

где $t_{м}$ – нормативная продолжительность механического бурения, ч;
$t_{спо}$ – нормативная продолжительность спуско-подъемных операций, ч.

$$V_{р} = \frac{1760}{460 + 137} = 2,9 м/ч$$

Определение технической скорости:

$$V_{тех} = \frac{H \cdot 720}{t_{пр}}, м/ст.мес \quad (4)$$

где $t_{пр}$ – производительное время, ч.

$$V_{тех} = \frac{1760 \cdot 720}{830} = 1526,7 м/ст.мес$$

Определение цикловой скорости:

$$V_{ц}^{пл} = \frac{H \cdot 720}{T_{ц}^{пл}}, м/ст.мес \quad (5)$$

$$V_{ц}^{пл} = \frac{1760 \cdot 720}{1755} = 722 \ м/ст.мес$$

Определение плановой коммерческой скорости:

$$V_{к}^{пл} = \frac{H \cdot 720}{t_{б}^{пл}}, м/ст.мес \quad (6)$$

где $t_{б}^{пл}$ – плановое время бурения, ч;

$$V_{к}^{пл} = \frac{1760 \cdot 720}{835} = 1517 \ м/ст.мес$$

Определение средней проходки на долото:

$$h_{ср} = \frac{H}{N}, м \quad (7)$$

где N – количество долот, шт.;

$$h_{ср} = \frac{1760}{4} = 440, м$$

Количество буровых бригад:

$$Ч_{бр} = \frac{H_{общ}}{V_к^{пл} \cdot 12,17} \quad (8)$$

где $H_{общ}$ – общая проходка по всей площади, м;

$$Ч_{бр} = \frac{3600}{1020 \cdot 12,17} = 0,2$$; принимаем 1 бригаду.

Количество вышкомонтажных бригад:

$$Ч_{ВМР} = \frac{t_{ВМР}^{пл}}{t_б^{пл} + t_к^{пл}} \cdot Ч_{бр} \quad (9)$$

$$Ч_{ВМР} = \frac{18,9}{27,86} \cdot 1 = 0,6$$; принимаем 1 бригаду.

Количество бригад на испытание:

$$Ч_{исп} = \frac{t_{исп}^{пл}}{t_б^{пл} + t_к^{пл}} \cdot Ч_{бр} \quad (10)$$

где $t_{исп}$ – время испытания, ч;

$$Ч_{исп} = \frac{10,86}{27,86} \cdot 1 = 0,39$$; принимаем 1 бригаду.

Себестоимость 1 метра проходки:

$$C_c = \frac{C_{см} - П_н}{H}, руб / м \quad (11)$$

где $C_{см}$ – сметная стоимость скважины с учётом коэффициента инфляции, руб.;

$$C_c = \frac{(65526300 - 31361)}{1760} = 35250 руб / м$$

Результаты расчетов ТЭП сведём в таблицу 3. [сост. автором]

Таблица.3. **Результаты расчетов ТЭП**

Показатели	Единица измерения	По предлагаемому проекту
1. Глубина скважины	м	1760
2. Продолжительность строительства скважины	сут	58,5
3. Продолжительность бурения и крепления скважины	сут	27,86
4. Стоимость скважины:	руб.	62040000
• механическая	м/ч	3,8
• рейсовая	м/ч	2,9
• техническая	м/ст.мес	1526
• коммерческая	м/ст.мес	722
• цикловая	м/ст.мес	1517
5. Себестоимость 1м проходки	руб./м	35250

В общем на строительство данной скважины с учетом затрат на буровое оборудование и на все химические реагенты, на зарплаты рабочих было потрачено 62040000 руб., стоимость одного метра бурения составило 35250 руб. Исходя из этого, можно сделать вывод, что освоение этой скважины рентабельно.

Источники:

1. Булатов А.И., Измайлов Л.Б., Лебедев О.А. Проектирование конструкций скважин. – М.: Недра, 1984. (Bulatov A.I., Izmailov L.B., Lebedev O.A. Design of well construction. – Moscow: Nedra, 1984.)
2. Соловьев Н.В. Бурение разведочных скважин. – М.: Высшая школа, 2007. (Soloviev N.V. Drilling of exploratory wells. – Moscow: Higher School, 2007)
3. Ганджумян Р.А., Калинин А.Г., Никитин Б.А. Инженерные расчеты при бурении глубоких скважин. М.: Недра, 2000 (Ganjumyan R.A., Kalinin A.G., Nikitin B.A. Engineering calculations for deep well drilling. – Moscow: Nedra, 2000)
4. Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Ботоногов В.С., Якунин М.А. Формирование международных цен на нефть // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – № 7. – М., 2017. – С.61-66. (Zabaykin Yu.V., Shenderov V.I., Botonogov V.S., Yakunin M.A. Formation of international oil prices // Actual problems and prospects of economic development: Russian and foreign experience. – №7. – Moscow, 2017. – P.61-66.)
5. Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Перхурович С.Э. Назаров А.П. Планирование оптимальной транспортировки минерально-сырьевых ресурсов // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – № 7. – М., 2017. –. С.34-39. (Zabaykin Yu.V., Shenderov V.I., Perkhurovich S.E., Nazarov A.P. Planning of optimal transportation of mineral resources // Actual problems and prospects of economic development: Russian and foreign. – №7. – Moscow, 2017. – P.34-39)

УДК 659.13/.17

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА КАК ОДИН ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ СОВРЕМЕННЫХ КАНАЛОВ РЕКЛАМЫ

Колосова И.А., студент
Научный руководитель: **Кожушко Р.Ю.**, к.т.н.
ГУВОУ «Киевский национальный университет технологий и дизайна»
г. Киев, Украина

В данной статье проанализирована эффективность контекстной рекламы, ее ключевые характеристики и роль в современном обществе, приведен пример эффективности использования такого вида рекламы на популярной компании, а также важность настройки и работы с инструментами Яндекс.Директ и Google AdWords.

This article analyzes the effectiveness of contextual advertising, its key characteristics and role in modern society, gives an example of the effectiveness of using this type of advertising on a popular company, as well as the importance of setting up and working with Yandex.Direct and Google AdWords tools.

Ключевые слова: *реклама, Яндекс.Директ, Google AdWords, контекстная реклама, поисковая система.*

Keywords: *advertising, Yandex.Direct, Google AdWords, contextual advertising, search engine.*

Реклама (от лат. reclamare – выкрикивать) – информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке [1].

Зарождение рекламы произошло достаточно давно. Тяжело поверить, но первые отголоски рекламы были еще в первобытном обществе. В те времена, естественно, не было рекламы в том виде, в котором мы привыкли видеть сегодня, но уже тогда потребность быстро передавать нужную информацию помогала нашим предкам сохранить друг другу жизнь от хищных зверей, найти более приемлемые места для добычи пищи либо правильно обустроить свое жилище.

С развитием общества, потребность в оперативности передачи информации возрастала в геометрической прогрессии. Общество прогрессировало, следовательно, необходимо было искать новые пути для коммуникации. Так, например, уже в Древнем Риме появилась такая профессия, как глашатай. Глашатаи незамедлительно оповещали жителей многолюдного города о важных политических, религиозных, коммерческих и зрелищных событиях. Это могло быть объявление войны, заключение мира, открытие ярмарки, начало ритуальных шествий или освящение выстроенного храма. Один из исследователей замечает: «Глашатаи объявляли в Риме даже час похоронного поезда знаменитых лиц – церемонии, как известно, часто сопровождавшейся сценическими играми» [2]. В те времена данная профессия была очень востребована, и глашатаи получали за свою работу именные знаки отличия, денежные вознаграждения и даже оружие.

На данном примере мы видим, что передача информации играет ключевую роль в обществе, и с развитием человечества прямо пропорционально развивается реклама.

Для оповещения общества о том или ином событии уже не используют глашатаев, а каналы распространения рекламы с каждым годом совершенствуются и въедаются в нашу жизнь с большей силой. На примере рассмотрим один из самых популярных каналов рекламы, о котором стало известно относительно недавно – контекстная реклама. С каждым годом это направление развивается с новой силой.

Контекстная реклама (КР). Данный вид рекламы представляет собой рекламные объявления, которые отображаются над поисковой выдачей и на тематических сайтах, являющихся партнерами поисковых сетей [3], таких как Google и Яндекс. Контекстная реклама отображается в соответствии с

ключевыми словами, заданными в строку поиска вышеприведенных поисковых сетей.

Цель контекстной рекламы – привлечь как можно больше целевой аудитории из поисковых систем, то есть сделать так, чтобы люди приходили из Яндекса и Google, которые интересуются товарами или услугами, соответствующими тематике вашего сайта.

Для наглядной эффективности контекстной рекламы рассмотрим такой популярный сервис, как Google Analytics. Данный инструмент помогает определить эффективность контекстной рекламы, а именно: какую часть пользователей приводит этот вид рекламы на сайт. Благодаря множествам настроек можно узнать, что больше всего интересует пользователя. Так, например, можно настроить такие информативные показатели, как:

- переходы в карточки товаров каталога и поиска;
- совершение манипуляций в корзине (удаление, либо добавление);
- подробный обзор оформления заказа и так далее.

И это далеко не вся информация, которую можно почерпнуть из данного инструмента. Перечень включает в себя также информацию о доходах от товара, число товаров, которые находятся в транзакции, средний чек и многие другие полезные показатели.

Так все же, как понять, эффективна контекстная реклама или нет?

Для начала, перед тем как выяснять эффективность контекстной рекламы, разберемся, для чего это необходимо.

КР – это, прежде всего, деньги. Деньги, которые вкладываются в рекламный бюджет, настройку и продвижение; деньги, которые можно заработать либо потерять, если довериться плохим специалистам. Поэтому необходимо анализировать бюджет и правильно им распоряжаться.

КР позволяет повысить качество обслуживания, используя информацию о предпочтениях пользователей.

КР показывает, нравится ли пользователю тот товар либо информация, которая преподносится на ресурсе [4].

Эффективность контекстной рекламы (и не только рекламы) показывают ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators) (KPI). KPI показывает эффективность затрат на контекстную рекламу, а также на сколько экономически оправдано использование данного канала рекламы.

KPI позволяет обнаружить проблемы и перенаправить работу кампании в нужное русло.

После того как мы разобрались, для чего это необходимо, рассмотрим пример эффективности КР.

В качестве примера приведем кейс рекламной компании Calltouch для магазина мебели HomeMe. Стоит уточнить, что данные показатели являются хорошо проделанной работой рекламной компании, специализирующейся на контекстной рекламе Яндекс.Директ. Ниже приведены графики эффективности.

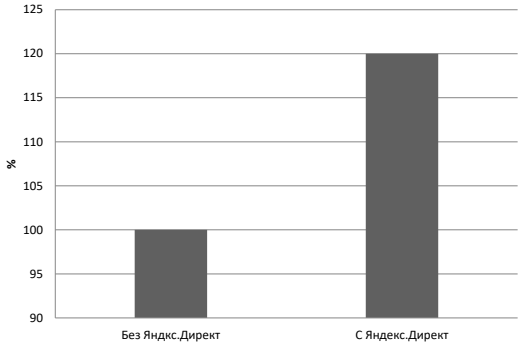

Рис. 1. Рост дохода компании за 3 месяца[5]

Исходя из статистических данных (рис. 1), можно сделать вывод, что рост доходов увеличился на 45% по сравнению с предыдущими показателями компании HomeMe без использования Яндекс.Директ.

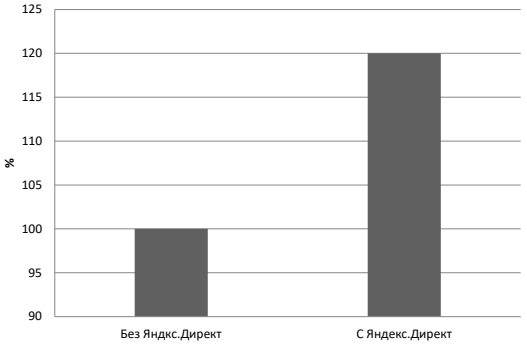

Рис. 2. Общий бюджет на рекламные кампании [5]

На рисунке 2 изображен график бюджета на рекламные кампании до использования Яндекс.Директ и после. Как мы видим, затраты удалось снизить на 14%.

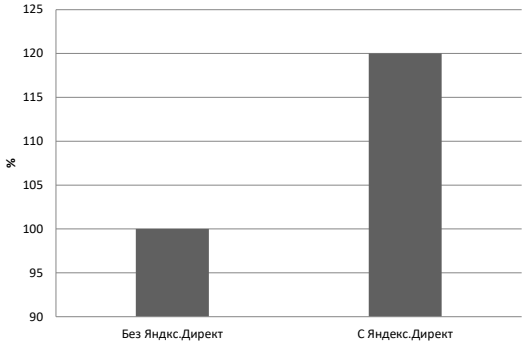

Рис. 3. Рост доли Яндес.Директ в общей выручке [5]

На графике (рис. 3) отображена статистика увеличения общей выручки компании HomeMe в целом. Увеличение составило 20%.

Исходя из данной статистики, можно сделать вывод, что контекстная реклама позволяет не только сократить бюджет на рекламу, но также увеличить доход компании. Стоит отметить, что данные статистические графики приведены в качестве примера и зависят от умений той или иной компании правильно использовать инструменты Яндекс.Директ или Google AdWords.

Контекстная реклама с каждым годом становится все более популярной в мире. Ежедневно мы, не подозревая этого, поддаемся влиянию данного вида рекламы, только потому, что решили найти любимую композицию либо почитать любимые новости. Несомненно, будущее за данным видом рекламы, и эффективность контекстной рекламы не подвергается сомнению, только если использовать ее с пониманием в деле.

Источники:

1. Реклама // Записки маркетолога. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_r/abc_advertising/ [дата обращения 30.01.2019]. (Advertising // Marketer's notes. – [Electronic resource] – URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_r/abc_advertising/)
2. Ученова В. Реклама в истории человечества / В. Ученова // Наука и жизнь. – 2002. № 12. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://www.nkj.ru/archive/articles/5117/ [дата обращения 29.01.2019].(Uchenova V. Advertising in the history of mankind // Science and life. – 2002. № 12. – [Electronic resource] – URL: https://www.nkj.ru/archive/articles/5117/)
3. Поисковая оптимизация // 77 каналов продвижения в Интернете. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://makeagency.ru/blog/item/77-kanalov-prodvizheniya-v-internete [дата обращения 30.01.2019]. (Search optimization // 77 channels of promotion in the Internet. – [Electronic resource] – URL: https://makeagency.ru/blog/item/77-kanalov-prodvizheniya-v-internete)
4. Эффективность и анализ контекстной рекламы. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://seo.ru/blog/effektivnost-kontekstnoy-reklamy/ [дата обращения 31.01.2019]. (Efficiency and analysis of contextual advertising. – [Electronic resource] – URL: https://seo.ru/blog/effektivnost-kontekstnoy-reklamy/)
5. Увеличение дохода на 45% для HomeMe. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://blog.calltouch.ru/sovmestnyj-kejs-calltouch-i-homeme/ [дата обращения 31.01.2019] (45% increase in income for HomeMe. – [Electronic resource] – URL: https://blog.callto

УДК 33.06

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПАЯ БИРЖЕВЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Балакин И.А., студент
Научный руководитель: **Огорелкова Н.В.**, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского»
г. Омск

В статье рассмотрены основные признаки и преимущества инвестиционных паев биржевых паевых инвестиционных фондов, их отличие от паев других видов паевых инвестиционных фондов. Выделены основные проблемы инвестиционной привлекательности инвестиционных паев биржевых паевых инвестиционных фондов для инвесторов и направления их решения.

The article discusses the main features and advantages of investment shares of exchange mutual funds, their difference from other types of mutual investment funds. The main problems of investment attractiveness of investment shares of exchange mutual funds for investors and directions for their solution are highlighted.

Ключевые слова: *инвестиционный пай, биржевой паевой инвестиционный фонд, маркетплейс*

Keywords: *investment share, exchange mutual fund, marketplace*

Инвестиционный пай является неэмиссионной бездокументарной именной ценной бумагой, удостоверяющей долю его владельца в праве собственности на имущество паевого инвестиционного фонда (в дальнейшем – ПИФ), право требовать от управляющей компании надлежащего доверительного управления ПИФом, а также право на получение денежной компенсации при прекращении договора доверительного управления ПИФом со всеми владельцами инвестиционных паев этого фонда [1]. Инвестиционный пай биржевого ПИФа удостоверяет также право владельца этого пая в любой рабочий день требовать от брокера покупки инвестиционного пая на бирже и право продать его на бирже. Главными отличиями инвестиционного пая биржевых паевых инвестиционных фондов (БПИФов) от паев других видов ПИФов являются:

– учет прав владельцев паев БПИФов на лицевых счетах ведет только регистратор;

– паи БПИФов покупаются и продаются только на бирже через уполномоченных лиц;

– паи БПИФов нельзя обменять на другие паи или активы (только продать на бирже);

– владельцы паев БПИФов имеют право на получение дивидендов и

процентов по базовым ценным бумагам;

– также паи БПИФов не имеют скидок и надбавок при продаже/покупке, не имеют минимального лимита для инвестирования, имеют рыночную стоимость.

Инвестиционные паи БПИФов отличаются от акций ETF (Exchange Traded Fund – индексный фонд, паи (акции) которого обращаются на бирже) тем, что не могут покупаться за денежные средства, взятые в долг и отдаваться в долг. Также, как правило, паи БПИФов обращаются только в стране выпуска.

Преимущества новых инструментов, состоящие в снижении затрат и получении доступа к сегментам финансового рынка, которые ранее были доступны лишь крупным игрокам, привлекли внимание инвесторов разных категорий. И на сегодняшний день паи биржевых инвестиционных фондов являются наиболее активно торгуемыми инструментами на развитых рынках. Объем рынка биржевых фондов США на начало 2014 г. достиг 1,7 трлн. долл., значительно превзойдя рынок инструментов традиционных фондов [2]. Биржевые инвестиционные фонды стали более предпочтительны для инвестирования, т.к. вложения в них сопряжены с меньшими затратами, а информация о деятельности фондов более прозрачна.

Однако, несмотря на высокий потенциал, биржевые ПИФы в РФ все еще нельзя назвать популярными. Так, предложение на этом рынке пока ограничено. ETF только начали набирать обороты в России. На Московской бирже представлен урезанный набор локальных ETF-продуктов от FinEx и УК Сбербанка. По оценкам ИК «Спарта-финанс» россияне в последнее время довольно активно интересуются пассивными инвестиционным продуктами – ПИФами и ETF. Но пока число инвесторов, верящих в это направление, совсем невелико – порядка 3-5% клиентов интересовались индексными стратегиями и/или использовали их. Несмотря на то, что, по данным Московской биржи, за 12 месяцев с июля 2016 по июль 2017 гг. в ETF стало вкладываться в 2 раза больше инвесторов, но это всего лишь 2% от общего числа. В ОПИФы инвестируют и того меньше – порядка 0,03% [3]. Как можно понять, значение биржевых фондов на фондовом рынке в данный момент крайне незначительно.

Впрочем, данная проблема «непопулярности» скорее носит временный характер, поскольку полноценная инфраструктура данных фондов сложилась на рынке совсем недавно, крупных рекламных кампаний для привлечения инвесторов еще не проводилось, но при этом на рынке начали появлятся новые крупные участники (Сбербанк, будучи самым крупным и известным банком страны способен в краткий срок привлечь большое количество своих клиентов к новым инвестиционным инструментам). Также потенциальным каналом привлечения инвесторов может выступить аннонсированный Банком России финансовый маркетплейс – система, которая позволяла бы гражданам в режиме онлайн открывать банковские депозиты и при этом

регистрировала бы все эти транзакции, обеспечив безопасность их проведения [4]. Эта идея регулятора получила логичное развитие, и список инструментов, доступных на маркетплейсе, в дальнейшем будет постепенно расширяться за счет государственных и корпоративных облигаций, страховых продуктов и прочих видов финансовых услуг. Есть в этом перечне и паи инвестиционных фондов. Данная площадка консолидирует почти весь финансовый рынок страны, сделает его более доступным, прозрачным и понятным для широких масс. Без сомнений, маркетплейс также усилит конкуренцию между инвестиционными инструментами, но инвестиционные паи БПИФов обладают целым рядом ранее упоминаемых преимуществ, поэтому это не вызовет проблем.

Основная проблема реализации ETF в РФ кроется в качестве инфраструктуры фондов. Так, по мнению старшего партнера FinEx Investment Management Олега Янкелева: «Энтузиасты БиПИФ напрочь забывают, что в России отсутствуют нормальная практика администрирования фондов, независимые трасти (доверительные собственники), полноценные кастодианы, а также нет четкого разделения на индексные и активные фонды» [5].

Данное замечание абсолютно справедливо, поскольку именно наличие четко работающей связки «трасти (провайдер/управляющая компания) – администратор (уполномоченное лицо/маркет-мейкер) – кастодиан (НРД)» обеспечивает и надежное следование инвестиционному индексу и защиту инвестора от операционных и контрагентских рисков. В России в силу доминирования устаревшей конструкции ПИФ принято считать, что ключевой элемент инфраструктуры фонда – это инвестиционный менеджер. Однако в случае с ETF роль управляющего незначительна, это подтверждается и низкими, по сравнению с ПИФами, комиссиями за управление.

Запустить биржевые ПИФы в качестве полноценных ETF по российскому праву невозможно до тех пор, пока не будут обеспечены:

1. Раскрытие полной и прозрачной информации о составе подписной корзины фонда;
2. Возможность подписки на паи/погашения паев в ценных бумагах;
3. Исполнение четких требований к ликвидности базового актива и индексам, на которые осуществляется выпуск фондов;
4. Наличие профессиональных участников рынка, способных адекватно выполнять функции авторизованных участников и провайдеров ликвидности для фондов.

Если пункты 1 и 3 в теории реализуемы в среднесрочной перспективе, то реализация пунктов 2 и 4 пока маловероятны. Погашение паев в ценных бумагах биржевые ПИФы не осуществляют и не собираются внедрять в ближайшее время, а Банк России в регулировании этого вопроса не заинтересован. Также пункт 4 сложно обеспечить, поскольку для этого необходима полностью независимая инфраструктура ETF, в которой каждый элемент самостоятелен и не находится под какой либо зависимостью от других эле-

ментов. В российской практике РЦБ многие крупные банки и финансовые институты имеют множество дочерних компаний в качестве профучастников, в частности в виде брокеров/диллеров (т.е. маркет-мейкеров). Эта зависимость повышает контрагентские издержки и понижает организационную диверсифицированность. А это, в свою очередь, приводит к понижению инвестиционной привлекательности паев биржевых ПИФов.

Таким образом, биржевые ПИФы имеют временную проблему с низкой привлекательностью инвестиционных паев БПИФов среди массовых инвесторов, а также основную проблему с плохим качеством инфраструктуры БПИФов, несоответствующей международному уровню ETF. Если популярность паев в качестве инвестиционного актива можно в краткосрочной перспективе увеличить, то повысить качество инфраструктуры в ближайшее время обеспечить сложно.

В целом, инвестиционный пай БПИФов обладает хорошим потенциалом, поскольку он легкодоступен, достаточно прозрачен и понятен большинству инвесторов на рынке.

Источники:

1. Об инвестиционных фондах: Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ (с изменениями и дополнениями). Система Гарант. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/12124999/ (On investment funds: Federal Law of 29.11.2001 № 156-FZ (with amendments and additions). Garant system. – [Electronic resource] – URL: https://base.garant.ru/12124999/)
2. Hougan Matt ETFs 2014: 3 big risks, 3 big opportunities: официальный сайт CNBC. 2014. – [Electronic resource] – URL: https://www.cnbc.com/2014/01/24/etfs-2014-3-big-risks-3-big-opportunities.html
3. Савченко С. Недооценка индекса. Почему россияне редко инвестируют в ETF и ПИФы: официальный сайт Forbes / С. Савченко. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/350981-nedoocenka-indeksa-pochemu-rossiyane-redko-investiruyut-v-etf-i-pify (Savchenko S. Underestimation of the index. Why Russians rarely invest in ETF and mutual funds: Forbes official website / S. Savchenko. – [Electronic resource] – URL: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/350981-nedoocenka-indeksa-pochemu-rossiyane-redko-investiruyut-v-etf-i-pify)
4. Капитан И. Инвестор на диване. Как маркетплейс от ЦБ упростит частные инвестиции: официальный сайт Forbes / И. Капитан. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/363641-investor-na-divane-kak-marketpleys-ot-cb-uprostit-chastnye-investicii (Captain I. Investor on the couch. As a marketplace from the Central Bank will simplify private investment: the official website of Forbes / I. Captain. – [Electronic resource] – URL: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/363641-investor-na-divane-kak-marketpleys-ot-cb-uprostit-chastnye-investicii)
5. Янкелев О. Русские фонды: кому нужны биржевые ПИФы в России. – Официальный сайт Forbes / О. Янкелев. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/357903-russkie-fondy-komu-nuzhny-birzhevye-pify-v-rossii (Yankelev O. Russian funds: who needs exchange mutual funds in Russia: Forbes official site / O. Yankelev. – [Electronic resource] – URL: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/357903-russkie-fondy-komu-nuzhny-birzhevye-pify-v-rossii)

КРАТКИЕ РЕЦЕНЗИИ НА ОПУБЛИКОВАННЫЕ В ВЫПУСКЕ СТАТЬИ

Агыбетова Риана Есимовна, Есенбаева Айнур Ергешовна, Омарова Айганым Сапаркызы	**Modern digital business in the tourism sphere of Astana. Современный цифровой бизнес в сфере туризма Астаны.** Данная статья рассматривает процесс внедрения и особенности развития Интернет коммуникаций и мультимедиа в области туристского бизнеса. В частности, авторы уделяют особое внимание процессу стратегического развития цифровизации Астаны, где этот цифровые технологии стали наиболее актуальны именного для туристского предпринимательства. Авторы, ссылаясь на исследования, делают акцент, что цифровые технологии наиболее актуальны и оправданы в сфере маркетинга и коммуникаций с потребителями и бизнес-окружением туристского сектора.
Балакин Илья Андреевич	**Проблемы инвестиционной привлекательности инвестиционного пая биржевых паевых инвестиционных фондов.** В данной статье автор рассматривает признаки, особенности и преимущества инвестиционных паев биржевых паевых инвестиционных фондов, выделяя их основные проблемы инвестиционной привлекательности для инвесторов и возможные пути их решения.
Вахаева Зама Мусаевна	**Технология строительства наклонно-направленной добывающей скважины на Русском месторождении (ЯНАО).** В данной статье автор рассматривает проектирование наклонно-направленной эксплуатационной скважины для добычи нефти на Русском месторождении (ЯНАО). Проводя расчёты строительства наклонно-направленной скважины глубиной по стволу 1760 м, автор показывает технико-технологическое и экономическое обоснование организации данного производства.
Гвасалия Кристина Давидовна	**Плюсы и минусы семилетнего членства России в ВТО.** Автор статьи рассматривает вопрос взаимоотношений России и ВТО по

	итогам семилетнего состава нашего государства в данной организации. В частности, автор приводит мнения российских экспертов и экономистов по этому поводу. В статье отражена точка зрения автора на итоги членства России в ВТО, сформулированы плюсы и минусы от вступления в ВТО для российской экономики.
Груздева Ольга Александровна, Денисова Виктория Алексеевна	**Использование инструментов b2b маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта промышленного предприятия (на примере компании «ДОЛОМИТ»).** В данной статье авторы предлагают анализ особенностей политики формирования спроса и стимулирования сбыта на промышленном предприятии в условиях нестабильной экономической среды на примере деятельности компании «ДОЛОМИТ». В частности, авторы предлагают свою оценку перспектив деятельности данного предприятия и в качестве дополнительных мер по увеличению объемов продаж, прибыли и укреплению конкурентных позиций предприятия на внутреннем рынке России предлагают использование инструментов b2b маркетинга.
Жанабаева Жанар Каирбековна, Мамырбаев Олжас	**Рынок зерна и его значение в обеспечении продовольственной безопасности Казахстана.** В данной статье авторы рассматривают актуальную для развития экономики Казахстана тему – производство и торговля зерном, являющейся стратегически важными направлением, как в экономическом, так и политическом развитии Республики. Казахстан входит в первую шестерку ведущих стран-экспортеров зерна в мире. В этой связи авторы предлагают свою оценку экспортного потенциала и перспектив развития рынка зерна. В статье указываются проблемы и предлагаются пути их преодоления в развитии зернового рынка страны, которые помогут удовлетворять внутренние потребности в зерне, а также быть конкурентоспособным участником на мировом рынке.

Мекша Валерий Степанович, Рощина Ольга Евгеньевна, Забайкин Юрий Васильевич, Башер Мааз Абдулла Башер	**Геологические риски и экономическая нестабильность.** Авторы статьи рассматривают актуальный и являющийся специфическим для добывающих отраслей промышленности вопрос – учет геологического риска в принятии инвестиционного решения. В статье освещаются особенности, этапы и стадии геологоразведочных работ, представлены методы учета геологического риска при принятии решения об инвестировании средств в геологическое изучение и освоение выявленных запасов. Авторы также предлагают учитывать последовательность в проведении исследований рисков.
Исраилов Мухмад-Амин Маазович	**Фазовые превращения в неоднородных системах.** В данной статье автор приводит материалы исследований в двухкомпонентной системе, где по результатам авторского анализа получены две эвтектики, три перитектики, одна дистектика, а пр температурным характеристикам представляются экономически более выгодными, чем тугоплавкие системы.
Колосова Ирина Александровна	**Контекстная реклама как один из эффективных современных каналов рекламы.** Автор статьи предлагает анализ эффективности контекстной рекламы, отмечая ее ключевые характеристики и роль в современном обществе. В статье в качестве примера эффективности использования такого вида рекламы использованы данные популярной компании, а также отмечена важность настройки и работы с инструментами Яндекс.Директ и Google AdWords.
Лещинская Ольга Сергеевна	**Особенности формирования финансовых ресурсов малых предприятий.** В данной статье рассмотрены особенности формирования финансовых ресурсов малых предприятий. Автор предлагает общую характеристику развития малого бизнеса в современных условиях, уделяя особое внимание вопросу формирования устойчивости на рынке при управлении деятельностью малого предприятия. Кроме того, в статье проанализированы виды и источники финанси-

	рования малых предприятий, а также рассмотрено понятие «финансовые ресурсы». Автор приводит источники формирования финансовых ресурсов индивидуального предпринимателя.
Малолетко Наталья Евгеньевна, Воробьева Татьяна Ивановна	**Социальные интернет-сети и их влияние на социализацию курсантов вузов МВД России.** В данной статье рассматриваются основные стадии социализации курсантов МВД России. Авторы отмечают, что если раньше индивид, получивший статус курсанта образовательного учреждения МВД страны, становясь членом социальной группы, объединенной общей деятельностью, целями, сложившейся системой норм, ценностей и жизненных ориентаций, вступал в социальные круги, отражающие его профессиональную и статусную принадлежность, разрушая при этом сложившиеся контактные и, реже, дружеские круги, то сегодня, благодаря интернету его контактные и дружеские круги формируются как прошлым, так и настоящим.
Надегин Денис Николаевич	**Мотивация персонала и ее влияние на производительность в розничной среде.** В данной статье автор отмечает, что в работе розничного сектора сотрудники играют одну из ключевых ролей и их производительность значительной степени влияет на финансовый результат компании. В связи с этим, отмечается в статье, разработка системы мотивации персонала требует особого внимания. По мнению автора, одной из основных проблем является поиск истинного мотиватора, влияющего на производительность сотрудников. В данной статье автор приводит результаты исследования по вопросу способов получения достаточных знаний о том, как мотивация может влиять на производительность персонала в розничной среде на примере ведущей компании по прода же ресторанного оборудования ООО «ЭКВИП Групп», в работе которой отличительной чертой является мотивированная команда продаж

	и высокое качество обслуживания. В рамках исследования автор проводил глубинные интервью с руководителями компании и анкетирование сотрудников.
Салиева Динара Онгарбаевна	**The concept of policy transfer: objects and stakeholders. Концепция передачи политики: объекты и заинтересованные стороны.** В данной статье автор рассматривает терминологию, предмет и акторы процесса политического трансферта, а также виды и кейсы применения политического опыта в экономической и социальной сфере. Автор отмечает, что определенно имеется возможность дальнейшего исследования, а также необходимость продолжительного исследования данного вопроса.
Севрюгин Юрий Витальевич, Гостинская Наталья Андреевна	**Результаты деятельности, проблемы и перспективы развития ТОСЭР «Сарапул».** В данной статье авторы дают обоснование создания территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в моногородах для повышения инвестиционной привлекательности региона. Авторы представляют результаты деятельности, а также обозначают проблемы и перспективы развития ТОСЭР применительно к городу Сарапулу Удмуртской Республики.
Суханова Юлия Николаевна	**Государственный оборонный заказ. Основные проблемы и возможные пути разрешения.** Автор статьи рассматривает проблему прямой зависимости предприятия оборонно-промышленного комплекса от государственного оборонного заказа. В статье отмечается, что стабильная финансовая поддержка государством, является надежным гарантом, но не единственно возможным в развитии оборонной сферы нашего государства. Автор представил не только не только положительные стороны для предприятий-участников гособоронзаказа, но и организационные недостатки, а так же возможные пути преодоления зависимости от государственного оборонного заказа.

Хренова Светлана Владимировна	**Внедрение комплексной оценки профессиональной служебной деятельности гражданских служащих.** В данной статье предлагается анализ текущей оценки персонала на гражданской службе, рассматривается вопрос внедрения системы комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих в деятельность государственных органов. Автор предлагает обоснования необходимости внедрения комплексной оценки в государственные органы, указывает основные элементы системы комплексной оценки профессиональной служебной деятельности гражданских служащих и их краткую характеристику.
Цветков Юрий Александрович	**Роль государственного заказа в экономике.** В данной статье рассматривается актуальное на сегодняшний день понятие «государственный заказ» как метод государственного регулирования в экономике. Автор дает обзор понятий по теме – госзакупки, госзадание, госнужды, госрасходы, государственное предпринимательство, госконтракт, а также определяет функции госзаказа и его место в экономике страны.
Чабан Дарья Сергеевна, Чайкина Елена Васильевна	**Проблемы финансирования инновационной деятельности Республики Крым.** В данной статье предлагается анализ объемов финансирования инноваций в Республике Крым. Авторы рассматривают внутренние и внешние источники финансирования предприятий. В статье представлены результаты исследования основных проблем финансирования инновационной деятельности в Республике и предложены рекомендации по их дальнейшему устранению.
Шакирова Екатерина Сергеевна	**Совершенствование оценки качества управления муниципальными финансами.** В данной статье автор формулирует рекомендации для совершенствования оценки качества управления муниципальными финансами с целью решения существующих проблем на местном уровне. В частности, предлагается активно

	использовать систему мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами, дающую возможность обеспечить органы местного самоуправления актуальной информацией, служить мощным стимулом внедрения современных технологий управления бюджетным процессом, в том числе инструментов бюджетирования, ориентированного на результат.
Ялхороев Магомед Израилович	**Супервайзинг при спуске обсадной колонны.** В данной статье автор рассматривает супервайзинг при спуске обсадной колонны и основные этапы детализации внедрения программы. Автор отмечает важность внедрения программы скпервайзинга для сведения к минимуму случаев некачественного спуска обсадных колонн с технической, экологической, а также с точки зрения безопасности процесса ведения работ на буровых вышках и платформах. В статье отмечается значительная эффективность применения супервайзинга в решении возникающих осложнений и аварий на буровой и, как следствие, имеющее, в том числе, и экономическую пользу.

Статьи публикуются в редакции авторов.
Ответственность за содержание статей несут авторы.

Все материалы издателя являются объектами авторского права (в том числе дизайн). Запрещается копирование, распространение или любое иное использование информации и объектов без указания источника заимствования, а также запрещается любое копирование с целью извлечения прибыли.