

ИНТЕРНАУКА
internauka.org

СБОРНИК СТАТЕЙ ПО МАТЕРИАЛАМ
XX-XXI МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ



№ 2-3(19)

ISSN 2587- 8638

Москва, 2019

ИНТЕРНАУКА
internauka.org

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

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

№ 2-3 (19)
Март 2019 г.

Издается с июля 2017 года

Москва
2019

ИНТЕРНАУКА
internauka.org

ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE QUESTIONS: THE CURRENT STATE OF TOPICAL ISSUES

Proceedings of XX-XXI international scientific-practical conference

№ 2–3 (19)
March 2019

Published since July 2017

Moscow
2019

УДК 33
ББК 65
В74

В74 Вопросы управления и экономики: современное состояние актуальных проблем. сб. ст. по материалам XX–XXI междунар. науч.-практ. конф. – № 2–3 (19). – М., Изд. «Интернаука», 2019. – 76 с.

Оглавление

Доклады конференции на русском языке	6
Секция 1. Бухгалтерский учет, статистика	6
ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ТОО «АКШАТ» Бердібек Толқын Алматқызы	6
Секция 2. Мировая экономика	11
АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ КОФЕ ВЬЕТНАМА НА МИРОВОМ РЫНКЕ Нгуен Тхи Хуен Чанг	11
СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ Румянцев Олег Вячеславович Колесникова Елена Викторовна	19
Секция 3. Финансы, денежное обращение и кредит	23
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ И ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ Бикбаева Инна Валерьевна	23
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ Курашова Мария Валерьевна Лулудова Екатерина Сергеевна	28
Секция 4. Экономика и управление народным хозяйством	36
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Алиев Руслан Юсиф оглы	36
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ РЫНКА ТРУДА Асадуллова Анастасия Антоновна Кондусова Валентина Борисовна	42
ДЕТЕРМИНАНТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ Ахмед Ахмад Хассан Ахмад	46

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ Мингазова Альбина Фаридовна	51
РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГУЛЬКЕВИЧСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ Несынова Елена Владимировна	55
ФУНКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Рахимова Дилдора Набиджоновна	60
Секция 5. Экономическая теория	66
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ Кинчарова Кристина Федоровна	66
Conference papers in english	70
Section 1. Economic theory	70
GOVERNMENT REGULATION OF THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL IN KAZAKHSTAN Sokira Tatyana Sergeevna Ibraimova Assem Bakytzhanovna	70

ДОКЛАДЫ КОНФЕРЕНЦИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

СЕКЦИЯ 1.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ТОО «АКШАТ»

Бердібек Толқын Алматқызы

магистрант

Университет международного бизнеса

Специальность Учет и Аудит,

Республика Казахстан, г. Алматы

Аннотация. Исходя из вышеизложенного полученные показатели налоговой нагрузки характеризуют предприятие ТОО «Акшат», как успешно осуществляющую налоговое планирование. Так как рост доходов от реализации, добавленной стоимости и вновь созданной стоимости был более существенным, чем рост налогового бремени и рассчитанный коэффициент налоговой нагрузки выше среднеотраслевого значения коэффициента налоговой нагрузки. В целом, оптимизация налогообложения показывает уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

В статье представлена оценка налоговой нагрузки предприятия малого бизнеса, функционирующего в фармацевтической отрасли. На примере предприятия показана методика расчета налоговой нагрузки по ключевым показателям, ее характеризующие. Также осуществлена оценка риска не поступления налоговых платежей в бюджет, для чего была рассчитана налоговая нагрузка по методике Налогового Комитета РК.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, налоговая нагрузка, налоговое бремя, коэффициент налоговой нагрузки, оптимизация.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своем Послании выделил фармацевтическую промышленность как одну из приоритетных отраслей индустриально-инновационного развития страны и поставил задачу: увеличить долю отечественных лекарственных средств на внутреннем рынке с 30 % до 50 % в натуральном выражении [1]. И на сегодня в Казахстане функционирует свыше 115 субъектов, имеющих лицензии на производство лекарственных средств и выпускающих более 760 наименований. Государство поддерживает местных производителей, размещая на предприятиях крупные заказы. Результатом этой работы стало то, что в текущем году 70 % лекарств, закупленных для больниц, произведено в Казахстане.

ТОО «Акшат» является субъектом малого и среднего бизнеса, организационно-правовая форма: товарищество с ограниченной ответственностью. ТОО «Акшат» имеет сеть, состоящую из 7 аптек в г. Актобе [2].

Налоговая нагрузка представляет собой показатель совокупного воздействия налоговых обязательств компании на экономический потенциал компании, при этом экономический потенциал выражается в различных экономических показателях: чистая прибыль, совокупный годовой доход, чистый денежный поток, добавленная стоимость и прочие величины [3].

Независимо от показателя экономического потенциала компании, налоговая нагрузка фактически показывает величину бремени, которое несет на себе эта компания и отражает, по своей природе, определенную систему отношений, в которые вступает компания - налогоплательщик с государством по поводу изъятия части полученного дохода от своей хозяйственной деятельности.

Для определения налоговой нагрузки на организацию используются четыре показателя, расчет которых представлен в таблице 1.

Как видно, все показатели налоговой нагрузки снижаются к 2018 году, за исключением показателя налоговой нагрузки на чистую прибыль, он повысился на 199 %. Интерпретируя данные показатели, можно сказать, что рост доходов от реализации, добавленной стоимости и вновь созданной стоимости был более существенным, чем рост налогового бремени.

Таблица 1.

Расчет налоговой нагрузки по четырем показателям налогового бремени ТОО «Акшат» за 2016-2018 года

№ п/п	Показатели	2016 г. (тыс. тенге)	2017 г. (тыс. тенге)	2018 г. (тыс. тенге)	Темп роста (%), 2018 к 2016 году
1	Совокупная сумма налогов, уплаченная компанией	4668	5698,5	6471,5	38,6
2	Выручка	26592,3	32390,6	42710,4	60,6
3	Чистая прибыль за период	4453,5	4685	2065,3	-53,6
4	Прочие доходы	362,5	219,7	139,4	-61,5
5	Прочие расходы	105,2	424,0	978,9	830,5
6	Материальные затраты	1974,2	2216,6	3211,4	62,7
7	Затраты на оплату труда	10247,8	16111,1	21517,2	110
8	Амортизационные отчисления	451,3	4119	1263,8	180
9	Общее налоговое бремя (1/2)	17,6%	17,6%	15,2%	-13,6
10	Налоговая нагрузка на чистую прибыль (1/3)	104,8%	121,6%	313,3%	+199
11	Налоговая нагрузка на добавленную стоимость (1/(7+8+1))	30,4	22%	22,1%	-27,3
12	Налоговая нагрузка на вновь созданную стоимость (1/(2+4-5-6-8))	18,6%	21,7%	12,7%	-31,7

Примечание: рассчитано по данным [4]

Что касается сравнительного анализа динамики показателей, то можно сделать вывод о том, что наиболее значительно снизилась налоговая нагрузка по отношению к реализации оказываемых услуг – снижению на 93 %.

Такие показатели налоговой нагрузки могут характеризовать организацию, как успешно осуществляющую налоговое планирование, но для налоговых органов значительно снижение налоговой нагрузки служит поводом для проверки политики налогообложения предприятия.

Расчет коэффициента налоговой нагрузки определяется по начисленным налогам и другим обязательным платежам в бюджет, за исключением таможенных платежей, в соответствии с методикой расчета коэффициента налоговой нагрузки. При этом, налоговая нагрузка определяется как отношение начисленных сумм налоговых поступлений, без таможенных платежей к совокупному годовому доходу до корректировки [5].

Рассчитаем налоговую нагрузку по методике налогового комитета с целью выявления критериев риска непоступления налоговых платежей в бюджет Республики Казахстан.

Данные для расчета и результаты расчета представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Расчет налоговой нагрузки по методике налогового комитета

№ п/п	Показатели	2016 г. (тыс. тенге)	2017 г. (тыс. тенге)	2018 г. (тыс. тенге)	Темп прироста (%), 2018 к 2016 году
1	Совокупная сумма налогов, компании	4668	5698,5	6471,5	38,6
2	Совокупный годовой доход до корректировки (выручка от реализации+прочие доходы)	26954,8	32610,3	42849,8	58,9
3	Коэффициент налоговой нагрузки	17,3	17,5	15,1	-12,7
4	Среднеотраслевое значение КНН, % (Деятельность в области розничной торговли фармацевтическими товарами в специализированных магазинах)	5,9	4,6	5,0	-

Примечание: рассчитано по данным [4]

Анализ данных таблицы 2 свидетельствует о том, что совокупная сумма налогов компании ТОО «Акшат» имеет тенденцию роста за 2016-2018 годы, темп прироста за три года 38,6 %, причем темп прироста совокупного годового дохода за эти годы составил 58,9 %. В соответствии с тем, что сумма налогов имеет роста ниже роста доходов компании рассчитанный коэффициент налоговой нагрузки в 2018 году составил 15,1 %, что ниже показателя 2016 года на 12,7 %.

По таблице 2 видно, что рассчитанный коэффициент налоговой нагрузки выше среднеотраслевого значения КНН [6] во всем анализируемом периоде 2016-2018 года, хотя и уменьшается на конец 2018 года. Это говорит о том, что предприятие не входит в группу риска и его налоговые обязательства не грозят проверке налоговыми органами.

В целом необходимо отметить, что в целях повышения эффективности управления налоговой нагрузкой компании необходимо осуществлять регулярный анализ состава и структуры налоговых платежей, оценивать уровень налоговой нагрузки и оптимизировать налоговые платежи.

Оптимизацию налоговой нагрузки можно определить, как выбор между различными вариантами методов осуществления деятельности и размещения активов, направленный на достижение возможно более низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств.

Настоящее налоговое законодательство дает возможность снизить налоговую нагрузку совершенно законно. Анализируя налоговое, бухгалтерское, предпринимательское и гражданское законодательство Республики Казахстан, можно с уверенностью сказать, что фактически для этих целей законодатель предусмотрел общие и специальные способы снижения налогов, которыми вправе воспользоваться налогоплательщик [7].

Таким образом, оценка налоговой нагрузки ТОО «Акшат» за период 2016-2018 годы выявила снижение коэффициента налоговой нагрузки, при этом совокупная сумма годового дохода предприятия имеет тенденцию роста, в отличие от динамики совокупной суммы налогов, которая снижается за анализируемый период. Также необходимо отметить при снижении коэффициента налоговой нагрузки он при этом остается значительно выше среднеотраслевого значения коэффициента налоговой нагрузки. Данные результаты проведенной оценки свидетельствует об эффективной налоговой политике, осуществляемой на предприятии.

Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» от 05.10.2018 года.
2. Устав ТОО «Акшат» 2011 год.
3. Путеводитель бухгалтера – 2018. Практическое пособие для бухгалтера. – Алматы: ТОО «Центральный дом бухгалтера», 2018. – 200 с.
4. Финансовая отчетность ТОО «Акшат» за 2016-2018 гг.
5. Салькова О.С. Налоговая нагрузка в системе управления финансами предприятия // Финансы. 2010. № 1. С. 33.
6. Данные сайта Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан. Налоговое администрирование. //kgd.gov.kz.
7. Митюгина Г.Д., Ермоленко О.П. Путеводитель индивидуального предпринимателя – 2013. Практическое пособие. – Алматы: ТОО «Центральный дом бухгалтера», 2013. – 228 с.

СЕКЦИЯ 2.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ КОФЕ ВЬЕТНАМА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Нгуен Тхи Хуен Чанг

*магистр факультета Международных экономических отношений,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
РФ, г. Москва*

COMPETITION ANALYSIS VIETNAMESE COFFEE ON THE WORLD MARKET

Nguyen T.H.T

*master, faculty of International economic relations,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье рассматриваются характеристики товара, структуру и субъекты рынка, спрос и предложение на рынке. Исследовать ценообразование на рынке, провести анализ конкуренции и динамики этого рынка, а также оценивать его позитивные и негативные характеристики и рассмотреть новые технологии на Вьетнамском кофейном рынке и определить его общие тенденции в развитии.

Annotation. The article discusses the characteristics of the product, the structure and subjects of the market, supply and demand in the market. Investigate market pricing, analyze the competition and dynamics of this market, as well as evaluate its positive and negative characteristics and consider new technologies in the Vietnamese coffee market and determine its general trends in development.

Ключевые слова: Вьетнамский кофейный рынок, производство, экспорт, высокая производительность, жесткая конкуренция, кофе робуста, тэйнгун, чунг нгуен, кофе фин.

Keywords: Vietnamese coffee market, production, export, high performance, tough competition, Robusta coffee, Taingguen, Trung Nguyen, Fin coffee.

Джонатан Свифт уже говорил, что «Кофе делает нас сильнее, спокойнее и мудрее». Несколько слов достаточно высказывает волшебство и таинственность этого зачарованного напитка, который в последние годы стал наиболее популярным напитком в мире.

В настоящее время, кофе является одним из основных сельскохозяйственных товаров не только во Вьетнаме, но и в мире. Он оценивается как экономический ценностный товар, приносит основной источник дохода многим людям в нашей стране.

Во Вьетнаме начали выращивать впервые кофейные деревья более 150 лет назад. Но кофейная промышленность бурно развивалась только 15-20 лет назад, выросла постепенно на высоком уровне в течение 3-х лет. На сегодняшний день под кофейными плантациями во Вьетнаме занято 668 тысяч гектаров кофе (2016-2017 гг.). Основным районом выращивания кофе стало плоскогорье Тэйнгун, где производят известный сорт Чунг Нгуен, который по-Вьетнамски называется «Trung Nguên». Центром производства кофе является провинция Даклак, которая находится в южной части Вьетнама, расположенная на одноимённом плато, микроклимат которой идеально подходит для выращивания вкусного и ароматного кофе сорта робуста. В административном центре этой провинции, городе Буон Ма Туот работает Вьетнамская кофейная биржа. На севере страны также находится большое количество кофейных плантаций, на которых преимущественно выращивается арабика. Во Вьетнаме кофейные зерна практически собираются круглый год (с сентября по октябрь), при этом урожайность достигает 2-2,5 тонн с 1 гектара. В стране также постоянно идет замена старых кофейных деревьев (25 лет и более) на новые.

На рынке растворимого кофе Вьетнама присутствует 30 марок, наиболее известными марками являются «G7», «Vinacafe», «Nescafe», «Moment & Vinamilk Café» и «MacCoffee». В производстве растворимого кофе доминируют 3 крупных компании – это Нестле (Nestle), Винакафе Бьенхоа (Vinacafe Biên Hòa) и Чунг Нгуен (Trung Nguên). Винамилк (Vinamilk) – самая большая компания по производству молочных продуктов во Вьетнаме, тоже занимается производством растворимого кофе.

Лидером по производству Вьетнамского кофе является компания Чунг Нгуен, которая активно продвигает свой продукт на мировом уровне. Она является чисто Вьетнамской без участия иностранного капитала. Компания активно занимается продвижением своих марок

кофе, начав с соседних стран. На сегодняшний день эта компания имеет более 1 тыс. фирменных магазинов кофе во многих странах мира, в том числе, в Китае, Сингапуре, Японии и США.

Кофе является одним из самых важных товаров экспорта Вьетнама, стоимость экспорта ежегодно достигает более 3 млрд. долларов. Но когда Экономическое сообщество АСЕАН было создано в 2015 г., страны в регионе АСЕАН имеют больше возможностей инвестиций на Вьетнамский рынок кофе, тогда существует жесткая конкуренция между иностранными и отечественными предприятиями. Кроме того, торговые соглашения, такие как Транстихоокеанское партнерство (ТТП), Зона свободной торговли (ЗСТ) с ЕС и др. становятся проблемой для отечественных предприятий.

Практические ограничения кофейной отрасли Вьетнама еще раз обсуждались Викофой на конференции «О дальнейшем развитии кофейной отрасли Вьетнама до 2030 г.» в Хошимине.

Конкурентоспособность Вьетнама в настоящее время слабее, чем крупные страны-экспортеры кофе в мире.

Высокая конкурентоспособность кофе Вьетнама в прошлом формировалась на основе четырех основных факторов. Во-первых, это дешевая рабочая сила. Во-вторых, высокая производительность кофе благодаря использованию много удобрений и поливной воды. В-третьих, это преимущество расстояния перевозок. Основные районы производства кофе Вьетнама находятся близко к портам экспорта страны, потому что территория Вьетнама узкой полосой шириной (наиболее узкой в центральной части только до 50 км). В-четвертых, система государственной политики в сфере промышленности кофе являлась относительно открытой и способствовала развитию производства кофе, создавала равные условия для всех субъектов, участвующих в производстве, переработке и потреблении кофе. Благодаря этим факторам, экспорт кофе Вьетнама быстро доминировал на мировом рынке кофе и оказывал давление на конкуренцию со странами-экспортерами кофе в мире, особенно Африканские страны.

Последние тенденции на мировом рынке кофе показали, что высокая конкурентоспособность кофе Вьетнама будет трудно поддерживать в будущем. Во-первых, потребительские тенденции будут требовать высококачественные, экологические и чистые продукты. Во-вторых, системы международного контроля за происхождение продукта заставят Вьетнамских производителей кофе снижать удобрения и тем самым урожайность будет иметь тенденцию к снижению. В-третьих, развитие кофе Вьетнама в прошлом главным образом основывалось на расширении посевных площадей, особенно обезлесение и эксплуатация подземных вод без уплаты налогов. В настоящее время

во многих местах наблюдается тенденция к деградации окружающей среды, что препятствует росту производительности и повышаются цены на кофе.

Влияние интеграции на конкурентоспособность экономики Вьетнама в целом и кофейной промышленности страны в частности, выражается в двух аспектах: во-первых, позитивность: Вьетнам постепенно расширяет отношения с партнерами, а также расширяет рынок. До сих пор Вьетнам имеет торговые отношения с более чем 200 странами и территориями во всем мире. Сельскохозяйственные продукты и промышленные товары Вьетнама имеют большой потребительский рынок. Каждый год страна экспортирует около 1,6 млн. тонн кофе в зернах. Вьетнам постепенно совершенствует рыночную экономику, привлекает капитал и технологии, изучает опыты организации и управления в целях повышения конкурентоспособности. Кофе является одним из важных экспортируемых товаров в экономике Вьетнама, интеграция создает большой рынок для потребления кофе страны.

Однако, развивающаяся экономика Вьетнама должна интегрироваться с более развитыми странами, тогда существуют многие негативные последствия. Согласно оценкам Всемирного экономического форума (ВЭФ), Вьетнам занимает 60-е место (4,3) среди 138 экономик по индексу глобальной конкурентоспособности («Global Competitiveness Index», GCI) в 2016 г. С точки зрения критериев конкурентоспособности товаров и услуг, таких как цена, качество, организация потребления, послепродажное обслуживание, репутация качества, репутация предприятий и т. д., конкурентоспособность Вьетнамских товаров ниже по сравнению с другими странами региона и мира.

В последние годы, рынок доминируют 3 компании – Винакафе Бьенхоа, Нестле и Чунг Нгуен. По оценкам, до 83 % рынка растворимого кофе управляют эти гиганты и не будет сильного изменения, когда рынок постепенно стабилизируется. «Кусочек» доли рынка делится поровну между другими Вьетнамскими брендами. Кроме того, в 2013 г. увидели появление гиганта Старбакс (Starbucks) во Вьетнаме, что делает этот рынок все более ожесточенный.

По прогнозам исследовательской организации «Euromonitor», выручка розничной продажи растворимого кофе во Вьетнаме в период 2011-2016 г. достигает от 2400 до 3600 млрд. Вьетнамских донгов, темп роста составляет 18,5 % за год.

Согласно статистическим данным, Вьетнам составляет 18,9 % доли рынка кофе и занимает второе место по всему миру. Можно сказать, что кофе не мало способствует в ВВП страны и создает рабочие места для более чем 2 млн. человек. Однако Вьетнам экспортирует кофе в зернах

в основном. Между тем, рынок жарено-молотого кофе Вьетнама почти принадлежит иностранным брендам.

Довольно многие отечественные и зарубежные бренды участвуют на этом рынке. Участие крупных зарубежных брендов, таких как Старбакс, Хайленд, «Coffee Bean и Tea Leaf», «Effoc» заставляет Вьетнамских брендов постоянно улучшать качество продукции, упаковки и услуги с целью повышения конкурентоспособности. Это не только дает потребителям Вьетнама разнообразные выборы, но и способствует развитию рынка, жарено-молотого кофе страны.

На рынке растворимого кофе, конкурентная среда довольно жесткая, доля рынка поделена между двумя основными брендами, такими как Нескафе и Винакафе с приблизительно 38 %. Марка кофе «G7» компании Чунг Нгуен, хотя имеет хорошее опознавание бренда, но доля только около 5 % рынка. В последние годы рыночная доля Нескафе, Винакафе сокращается, появление «новых солдат», поступающих на рынок как «Phin Deli» и др.

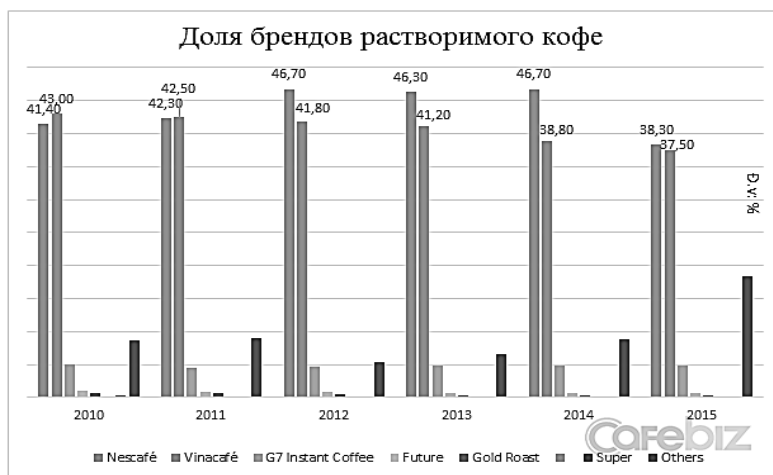


Рисунок 1. Доля брендов растворимого кофе

В отличие от жесткой конкуренции на рынке растворимого кофе, бренд Чунг Нгуен не только сохраняет лидирующую позицию в сегменте жарено-молотого кофе, но и увеличивает долю рынка с 54 % в 2010 г. до 59 % в 2015 г. Другие названия хотя и конкурируют с Чунг Нгуен в этом сегменте как Винакафе, Хайленд, Фук Лонг и др., но они имеют довольно небольшую долю, всего только от 1 % до 2 %.

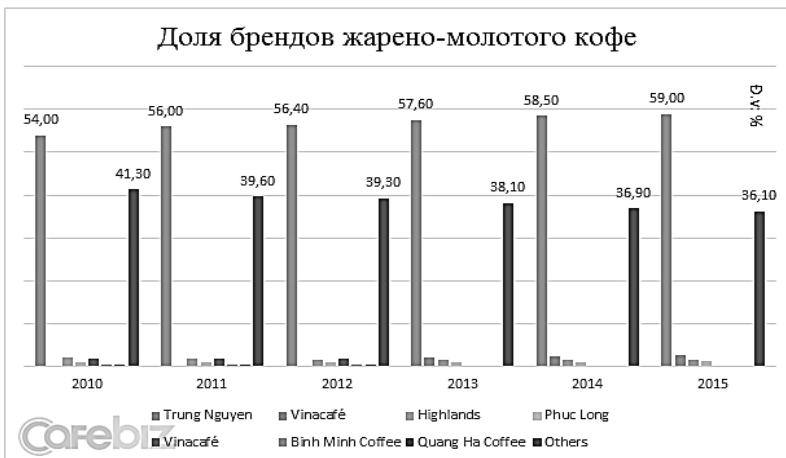


Рисунок 2. Доля брендов жарено-молотого кофе

Перед трудным состоянием бизнеса растворимого кофе в настоящее время, а также быстрый рост отечественных брендов, таких как Фук Лонг и тенденция внедрения кофе с западным стилем, как Старбакс, «The Coffee Bean & Tea Leaf», «Dunkin Donuts» и «McCafe», компания Чунг Нгуен должна активно работать, если она хочет удерживать первую позицию в сегменте жарено-молотого кофе.

Вьетнам занимает второе место по объему экспорта кофе в мире после Бразилии, 27 500 мешков (60 кг) по сравнению с почти 45 400 мешками Бразилии. Но по ценности только занимает третье место после Колумбии, объем экспорта этой страны составляет всего 12 500 мешков, который равняется менее половины объема Вьетнама, но стоимость экспорта достигает 2,6 млрд. долларов по сравнению с 2,4 млрд. долларов Вьетнама.

По ценам на кофе Вьетнама, ежемесячная экспортная цена на робусту в урожае 2015-2016 г. (ФОБ Хошимин) уменьшается до самого низкого уровня за последние 5 лет в периоде с января по марту 2016 г. Цены увеличилась с марта до сентября 2016 г. в связи с засухой во Вьетнаме и Бразилии.



Рисунок 3. Средняя цена кофе робуста Вьетнама

Внутренняя цена на кофе робуста Вьетнама в урожае 2015-2016 г. упала до минимума, на 32 000 Вьетнамских донгов за кг в провинции Лам Донг в январе 2016 г. по сравнению с 39 600 Вьетнамских донгов за кг в аналогичном периоде прошлого года. Самые низкие цены в феврале-марте и стабильное восстановление с апреля до сентября 2016 г. из-за информации неблагоприятного урожая кофе в Бразилии и засухи во Вьетнаме.

Вьетнам отвечает требованиям для развития кофейной промышленности. Вьетнамский кофе на международном уровне имеет успешные возможности, но также сталкивается со многими проблемами, но самой большой проблемой является конкуренция на региональном и мировом рынке, которая становится все более жесточайшей. Потенциальный рынок Вьетнама привлекает не только известных международных компаний, но и отечественных компаний. Некоторые успешные Вьетнамские названия как Чунг Нгуен, Винакафе Бьенхоа, Мечанг и др., хотя имеют многие трудности, но они постепенно утверждают свои позиции на внутреннем и мировом рынке.

Вьетнамский кофейный рынок развивается в следующих направлениях: увеличение потребления, переход в экспорте от зернового кофе к глубоким перерабатывающим продукциям, повышение требований к качеству кофейных продукций, повышение конкурентоспособности. Политика государства по поддержке и оптимизации рынка кофе во Вьетнаме должна быть направлена на усилении контроля за качеством продукций и всестороннюю поддержку отечественных производителей кофе и их экспорта в другие страны мира.

Рынок кофе Вьетнама имеет не только позитивные характеристики, такие как благоприятные погодные условия, рабочая сила, политики государства, потребление и др., но и негативные характеристики. Кофейная промышленность страны должна устранять недостатки, чтобы стать устойчивым развитым рынком.

Научные и технологические факторы имеют тесную связь с экономической деятельностью в целом и деятельностью производства и переработки кофе, в частности. Таким образом, применение науки и технологии помогает кофейной промышленности нашей страны хорошо конкурировать и интегрировать.

Кофейный рынок Вьетнама имеет большую потенцию развития, но также стоит перед трудностями и борьбой, особенно в ситуации подчинения с развитыми экономиками в мире. Увеличение конкуренции на рынке кофе требует Вьетнама повышать производительность, обновлять технологию производства и современные оборудования, развивать структуру продукции соответственно со спросом внутреннего и международного рынка и т. д.

В данной дипломной работе проведен анализ статистики производства, потребления, экспорта и импорта кофе во Вьетнаме. Для этого использовались статистические информации Международной организации по кофе (МОК), исследовательских организаций, Ассоциации кофе и какао Вьетнама и др.

Список литературы:

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304>, свободный. – Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016–2017.
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://thienhacoffee.com/canh-tranh-cua-nganh-ca-phe-viet-nam-trong-hoi-nhap-kinh-te-quoc-te.html>, свободный. – Конкуренция кофейной промышленности Вьетнама в процессе экономической интеграции.
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tapchitaichinh.vn/kinh-te-vi-mo/kinh-te-dau-tu/thi-truong-ca-phe-viet-doanh-nghiep-ngoai-lan-luot-89978.html>, свободный. – Финансовый журнал – Вьетнамский кофейный рынок: Развитие иностранных предприятий.
4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sage.edu.vn/blog/thi-truong-ca-phe-viet-lam-sao-de-song-sot/>, свободный. – Как выживает на Вьетнамском кофейном рынке.
5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.doanhnhansaigon.vn/chuyen-lam-an/thi-truong-ca-phe-buoc-vao-cuoc-canh-tranh-moi/1094758/>, свободный. – Рынок кофе вступает в новую войну.

6. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rangcaphengon.com/thi-truong-ca-phe-rang-hay-viet-nam.html>, свободный. – Рынок жарено-молотого кофе Вьетнама.
7. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cafef.vn/doanh-nghiep/khong-phai-hoa-tan-g7-day-moi-la-mang-kinh-doanh-tao-nen-vi-the-cua-trung-nguyen-20160127092222186.chn>, свободный. – Сегмент делает позицию для Чунг Нгуен.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Румянцев Олег Вячеславович

студент, группы Э-б-о 163

Института экономики и управления

Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского,

РФ, г. Симферополь

Колесникова Елена Викторовна

канд. экон. наук, Институт экономики и управления

Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского,

РФ, г. Симферополь

Создание и эксплуатация свободных экономических зон является одним из направлений реформирования российской экономики, направленного на развитие международных инвестиций и внешней торговли, а также на повышение степени интеграции отдельных регионов и страны в целом в мировую экономику. Важнейшей цели, которые необходимо достичь свободным экономическим зонам, являются реконструкции и позитивные изменения на внутреннем финансовом рынке. Сегодня в российской экономике на примере созданы свободные экономические зоны, например Республика Крым, которая включает в себя ряд налоговых и правовых льгот для юридических и физических лиц, предоставляемых со стороны государства. Таким образом, государство решает вопрос развития производства, строительства и экономического состояния России в целом.

Мировая экономика с каждым днем увеличивает количество свободных экономических зон. Такая тенденция стабильного роста наблюдается во многих странах с открытой экономикой. В первую очередь свободные экономические зоны позволяют развивать и расширять спектр производственных возможностей, что в свою очередь

создает уверенный толчок не только российской, но и мировой экономике. Во вторых, свободная экономическая зона – это возможность для объемных капиталовложений в виде инвестиций. Речь идет не только об инвестиционных потоках, направленных на развитие Российской Федерации, но и об иностранных капиталовложениях. Инвестиционный климат в России изначально имеет плохую репутацию, на это прямо указывает высокий уровень коррупции, санкции со стороны зарубежных стран, а так же недоверие к российским экономическим субъектам. Особое внимание стоит уделить масштабным проектам, таким как строительство Керченского моста и прочим капиталоемким проектам. Именно они являются тем инструментом, пользуясь которым, Российская Федерация может увеличить свой рейтинг кредитного доверия.

Благодаря недавно созданной экономической зоне в Республике Крым, можно быть более чем уверенным в том, что экономика региона будет только расти, этому свидетельствует данные статистики об инвестициях в Республике Крым. Так же, создание свободных экономических зон способствует развитию международных отношений, обменом опыта производства и информационными данными. Такие выгодные экономические условия существуют в более чем 120 странах мира, подталкивая развитие роста экспорта и занятости населения, что безусловно является одним из главных и приоритетных задач российской экономики.

На сегодняшний день в России существует четыре типа свободных экономических зон: промышленно-производственные (ППЗ), туристско-рекреационные (ТРЗ), технико-внедренческие (ТВЗ) и портовые (ПОЭЗ). По данным Минэкономразвития России на 1 января 2013 года большинство существующих свободных экономических зон в России функционируют неэффективно – причиной этому служит нерациональное управление и отсутствие четкого контроля над административными решениями. Россия разделена на много отраслей экономического развития, что в свою очередь делает трудным контроль и управление над всеми процессами, связанным с данными отраслями. Они требуют большого капиталовложения в развитие инфраструктуры данных отраслей. Я считаю, что решить сложившуюся проблему можно путем привлечения иностранных специалистов и профессионалов в тех отраслях, которые нуждаются в конкретном развитии. Такой опыт показывает, что порой лучше доверять решения иностранному специалисту, чем пытаться создать или воссоздать инфраструктуру самостоятельно.

Еще одна, не менее важная проблема, вставшая на пути развития свободной экономической зоны в нашей стране – неэффективное использование денежных средств государства. У каждого объекта

инвестирования должен быть определенный план, плановая и фактическая прибыль которого в конечном итоге должны совпасть. На практике для российских ученых и экспертов разных отраслей приходится изучать много чего нового и идти на неопознанный риск, что в свою очередь увеличивает разницу между показателями. На помощь могут прийти иностранные коллеги, которые дадут правильный совет в той отрасли, в которой они специализируются. В свою очередь, специалистам со стороны Российской Федерации необходимо воспользоваться опытом, приобретенным в той сфере, где они работают, что бы на практике решить, в результате дискуссии, какие решения принесут государству наибольшую прибыль. Простыми словами говоря, нам нужно создавать и вкладывать в те объекты, которые на сегодняшний день могут дать наибольшую рентабельность. В первую очередь это поможет избавиться от кредиторских задолженностей перед иностранными государствами, а во вторую, покажет, что инвестируя в свободную экономическую зону, происходит не только поддержка государства в целом, но и увеличивается рейтинг кредитного доверия по отношению к мировому рынку инвестирования.

Российская Федерация на сегодняшний день делает все возможное, что бы увеличить количество свободных экономических зон на территории нашей страны. Мое мнение касательно данного утверждения заключается в следующем. Мы должны направить свои переговорные силы в первую очередь на ряд европейских стран, включая Соединенный Штаты Америки. Объясняю это тем, что в данном ряде стран самые дешевые деньги, по отношению кредита и инвестиций, т. е. вкладывая огромные денежные потоки в Россию, зарубежные страны готовы получать минимальный процент и минимальные дивиденды по данному кредиту или инвестированию. Всеми известный факт, что США в большой степени выигрывает за счет капиталоемких проектов, в то время как Китай намеренно увеличивает населения, делая основной уклон на трудоемкие проекты. Важность данного сравнения заключается в том, что ключевая ставка центральных банков различна. Процентная ставка Европейского центрального банка в течении последних четырех лет составляет 0,0 %. В США Федеральная резервная система выдает кредиты под 2,5 %, в то время как Народный банк Китая - 4,35 % что однозначно уже становится менее выгодным условием кредита. Для сравнения будет правильным привести пример ключевую ставку Центрального банка Российской Федерации, которая на сегодняшний день составляет 7,75 %. Проводя анализ данного сравнения и делая вывод, можно прийти к тому, что самый выгодный кредит можно получить, выстраивая международные взаимоотношения с Европой и Америкой.

Мы не можем опустить тот факт, что Китай сегодня весь мир товарами общего потребления, начиная с детских игрушек, заканчивая самолетами и автомобилями. В контексте данного заключения, можно сделать вывод, что производство Китая, это великий труд и ум огромнейшего населения. Ещё один хороший способ увеличить продуктивность и эффективность российской экономики - на основании дружелюбных взаимоотношений научиться создавать и работать так, как работают наши друзья. Все данные взаимоотношения и вопросы сотрудничества могут решить свободные экономические зоны, на правах и законах которых, мы можем выстроить правильный и рациональный алгоритм работы. Нельзя забывать и о выгодах, на которые рассчитывают иностранные партнеры, потому что заработок денег на инвестировании и кредитовании есть их главной целью и причиной для сотрудничества.

Подводя итог, можно сказать, что наличие или создание особой экономической зоны ещё не говорит о том, что конкретный регион выйдет вперед. В России в данной сфере существует ещё множество проблем. Но осознание всей значимости сохранения и усиления развития экономических отношений открывает новые инициативы российского правительства по успешному решению этой задачи. Безусловно, все они требуют глубоких политико-экономических обоснований с участием экспертного сообщества и правительства нашей страны. На этом направлении предстоит сделать многое, потому что для повышения эффективности функционирования свободных экономических зон необходимы постоянные совершенствования и преобразования в российской экономике.

Список литературы:

1. <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=13147>.

СЕКЦИЯ 3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ И ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Бикбаева Инна Валерьевна

аспирант,

*ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,*

РФ, г. Москва

FOREIGN EXPERIENCE OF THE APPLICATION OF A SOCIALLY-ORIENTED APPROACH TO THE TAXATION OF INCOME AND PROPERTY OF PHYSICAL PERSONS

Inna Bikbaeva

Аннотация. В статье рассматриваются типы налоговых политик современных государств. Раскрываются особенности социально - ориентированной налоговой политики. Проанализированы отличительные особенности социально – ориентированного подхода в налогообложении доходов и имущества физических лиц в зарубежных странах. Сделаны выводы о возможности применения зарубежного опыта в Российской Федерации при реформировании механизмов налогообложения доходов и имущества физических лиц.

Abstract. The article discusses the types of tax policies of modern states. The features of socially-oriented tax policy is revealed. Analyzed the distinctive features of the socially-oriented approach in the taxation of income and property of individuals in foreign countries. Conclusions about the possibility of applying foreign experience in the Russian Federation in reforming the mechanisms of taxation of personal income and property are made.

Ключевые слова: налоговая политика, социально-ориентированный подход, налогообложение физических лиц, подоходное налогообложение, налогообложение имущества.

Keywords: tax policy, socially-oriented approach, taxation of individuals, income taxation, property taxation.

В современных государствах можно выделить два основных типа реализуемой налоговой политики. Тип налоговой политики определяется масштабами и формами государственного вмешательства с социально-экономические процессы в обществе.

Первый тип налоговой политики характерен для государств либерально-рыночной модели хозяйствования, где уровень государственного вмешательства в экономику минимален, а следовательно, уровень социальных гарантий и обеспечения не высок. В результате не высокого уровня социальных обязательств, налоговую нагрузку как на юридических, так и на физических лиц возможно поддерживать на относительно невысоком уровне. При этом функционирует довольно развитая система налоговых льгот, направленных на поощрение инвестиционной и предпринимательской активности. Примерами стран, придерживающихся либеральной налоговой политики, являются страны Юго-Восточной Азии и Южной Америки.

Для более развитых стран характерен второй тип налоговой политики – социально-ориентированный, который предполагает высокое налоговое бремя как для юридических, так и для физических лиц. Однако, государство, обладая широкими фискальными возможностями, берет на себя широкий спектр социальных обязательств и гарантий, проводит активную политику социально-экономического развития, направленную на поддержание высокого уровня жизни, развитие экономики и снижение уровня неравенства в обществе.

По мнению английского экономиста У.Г. Бевериджа, для налоговой политики социального государства характерно стремление к обеспечению всеобщего блага, равенства и свободы, поднятию жизненного уровня бедных классов, развитию системы социального обеспечения, социального страхования, занятости, контроль заработной платы и цен, гарантия национального среднего дохода, доступность образования и здравоохранения [3, с. 23].

К странам, применяющим социально-ориентированный подход в налогообложении доходов и имущества физических лиц, можно отнести Германию, Финляндию, Швецию, Норвегию и др.

Налоги в этих государствах одновременно выполняют две важные функции:

1) Фискальная – налоги являются главным источником финансирования принятых государством на себя социальных обязательств и гарантий.

2) Социальная – налоги выступают основным инструментом регулирования социально - экономических процессов в обществе путем создания эффективной системы перераспределения валового внутреннего продукта.

Социально - ориентированное налогообложение обеспечивает эффективное перераспределение ВВП и способствует достижению целей проводимой государством социально -экономической политики. Доля ВВП, в странах применяющих социально-ориентированный подход в налогообложении физических лиц достигает 50 % и выше (Швеция – 70 %, Франция – 53,2 %, Италия – 50, 7 %, Германия - 47,7 % [4, с. 200].

Рассмотрим отличительные особенности социально-ориентированного подхода в налогообложении доходов и имущества физических лиц в зарубежных странах:

1) Прогрессивное налогообложение доходов физических лиц. Во всех развитых государств применяется дифференцированная шкала налоговых ставок по подоходному налогу, что позволяет выстроить эффективно функционирующую систему перераспределения доходов между различными слоями населения.

2) Адресный характер налоговых вычетов и льгот по подоходному налогу и имущественным налогам, которые предоставляются в зависимости от экономического, социального, семейного положения налогоплательщика, а также с учетом его возраста и жизненной ситуации. Так, во Франции и Германии, предоставляются налоговые вычеты на содержание детей и престарелых родителей.

3) Наличие необлагаемого минимума, необходимого для удовлетворения жизненно-необходимых потребностей физического лица. Введение необлагаемого минимума способствует сокращению численности населения, имеющих располагаемые доходы ниже величины законодательно установленного прожиточного минимума, гарантируя тем самым нормальные, минимально необходимые условия существования для людей с низким уровнем дохода.

4) Налог на недвижимое имущество, как правило, является местным налогом, выступая основным источником формирования доходов бюджетов на местном уровне власти, что позволяет значительно расширить самостоятельность местного самоуправления. Налоговой базой выступает определенная методом массовой оценки, приближённая к рыночной стоимость недвижимого имущества. Ставки налога зависят от вида

объекта налогообложения, а также от величины его стоимости, что позволяет снизить налоговую нагрузку на владельцев недорогостоящего и небольшого по площади недвижимого имущества, а также стимулировать рациональное использование объектов недвижимого имущества, в том числе арендного имущества, используемого в целях получения дополнительного дохода.

Именно сочетание рассмотренных выше инструментов позволяет достичь оптимального распределения налоговой нагрузки между различными слоями населения и в достаточном объеме аккумулировать средства, необходимые для финансирования социальных обязательств государства.

Согласно Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, политика государства будет ориентирована на расширение свободы предпринимательства, обеспечение эффективности системы государственного управления, поддержание социальной справедливости [1].

Запланирован переход к инновационному социально – ориентированному типу развития, что невозможно без реформирования действующих механизмов налогообложения имущества и доходов физических лиц, основанного на переходе к социально-ориентированному подходу в налогообложении физических лиц.

Проанализировав зарубежный опыт применения социально - ориентированного подхода в налогообложении физических лиц, можно сделать вывод, что для его успешной реализации в Российской Федерации необходимо:

1) Перейти к прогрессивному налогообложению доходов физических лиц, одновременно с совершенствованием системы налогового администрирования и контроля.

2) Ввести необлагаемый минимум равный прожиточному минимуму.

3) Изменить подход к установлению налоговых вычетов и льгот по налогу на доходы физических лиц и налогу на имущество физических лиц.

4) Усилить социальную направленность налога на имущество физических лиц за счёт введения дифференцированной шкалы налогообложения или повышенного налога на второй и последующий объект налогообложения одного вида, используемый налогоплательщиком в большинстве случаев в целях получения дополнительного дохода.

Таким образом можно сделать вывод, что применение социально - ориентированного подхода в налогообложении доходов и имущества физических лиц в зарубежных странах способствует поддержанию

высокого уровня жизни, направленного на удовлетворение как материальных, так и духовных потребностей населения. Высокий уровень налоговой нагрузки позволяет государству в полном объеме обеспечивать принятые на себя социальные обязательства и гарантии, при этом развитая система налоговых льгот и вычетов способствует снижению налоговой нагрузки малообеспеченных и социально - незащищенных слоев населения. Адресный характер налоговых льгот и дифференцированная система налоговых ставок при построении механизмов налогообложения доходов и имущества физических лиц позволяет выстроить справедливую систему налогообложения.

В связи с этим реформирование налогообложения доходов и имущества физических лиц в Российской Федерации должно осуществляться с учетом многолетнего зарубежного опыта применения социально - ориентированного подхода в целях построения налоговой системы, способствующей эффективному перераспределению доходов между различными слоями населения и снижению уровня социально - экономического неравенства в обществе.

Список литературы:

1. "О концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008г. № 1662-р] [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365> (Дата обращения 28.01.2018).
2. Гончаренко Л.И. Налоги с физических лиц / Л.И. Гончаренко, Н.С. Горбунов, О.А. Миронова. – М.: Форум, Инфра - М, 2007. - 304 с.
3. Калинина О.В. Теоретические аспекты формирования налоговой политики социального государства / О.В. Калинина // Вестник Самарского экономического университета. – 2010. - № 12 (74). – С. 21 -24.
4. Караваева И.В. Теория социально ориентированного налогообложения: генезис, пути развития, особенности применения / И.В. Караваева // Вестник международного института менеджмента ЛИНК. -2012.- № 28. - С. 189-211.
5. Лыкова Л.Н. Налоговые системы зарубежных стран: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л.Н. Лыкова, И.С. Букина. — 2-е изд., пер. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 309 с.
6. Смирнов Д.А. Направления развития налогообложения объектов имущества в России / Д.А. Смирнов - М.: Издательство "ВивидАрт", 2009. - 250с.
7. Шмелев Ю.Д. О Критериях эффективности и справедливости налоговой политики государства / Ю.Д. Шмелев // Налоги и налогообложение. – 2017. - № 2 – С.113-120.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Курашова Мария Валерьевна

*канд. экон. наук, доцент,
преподаватель каф. ГСЭО, УрФУ – НТИ,
РФ, г. Нижний Тагил*

Лулудова Екатерина Сергеевна

*экономист по финансовой работе,
АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод»,
РФ, г. Нижний Тагил*

Происходящее в Российской экономике перемены создают высокий рисковый фон по рискам (проблемам) для страны в целом и для всех предприятий. Каждое конкретное предприятие имеет свой уникальный «портфель рисков» [3]. В настоящее время наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия стали играть финансовые риски.

Управление финансовыми операциями требует больших усилий от предприятия, так как такие операции могут привлечь значительные риски, как связанные со взаимоотношениями с контрагентами, так и финансовых потерь, упущенной выгоды, судебных споров с контрагентами и проверяющими органами [5]. Поэтому очень важно организовать управление финансовыми операциями грамотно, с учетом ограничений законодательства.

Некоторые, даже хорошо управляемые компании, потерпели неудачу, потому что не обращали внимания на риски. Конечно, трудно восстановиться после пожара, который уничтожил всю документацию или производственное здание, но еще сложнее уберечься от финансовых рисков. Для этого разрабатывают и применяют методы и процедуры управления рисками, которые защищают компанию от ущерба, связанного с риском, и смягчают сложившиеся ситуации путем изменения внутренних систем или приобретения различных видов страховок, обучения персонала.

Руководство АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» безусловно, ставит перед собой цели по развитию предприятий корпорации.

Советом директоров была утверждена «Стратегия развития АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» на период

до 2020 года», которая предполагает реализацию мероприятий, направленных на повышение стоимости бизнеса и инвестиционной привлекательности Корпорации, в том числе на:

- внедрение эффективных систем корпоративного управления, внутреннего контроля, управления рисками, подготовки отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и финансового планирования;
- оптимизацию бизнес - и производственных процессов [4].

Таким образом, топ-менеджмент корпорации четко обозначил вектор развития предприятий корпорации, и именно позволит:

1. реализовать намеченные стратегические планы;
2. повысить эффективность управления деятельностью предприятия;
3. и будет способствовать росту конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности корпорации.

Актуальность вопроса управления рисками для предприятия очевидна. Освещаемый вопрос актуален сегодня для многих предприятий [2], в том числе и для АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод». Руководство обязано учитывать уровень риска в качестве важнейшего фактора.

В процессе работы для анализа финансовых рисков использовались следующие методы оценки риска, на основе детерминированных моделей:

- абсолютные показатели оценки риска;
- относительные показатели оценки риска.

Что позволяет оценить риск последствий результатов деятельности предприятия. На их основе были проведены следующие оценки:

- оценка рисков структуры активов предприятия по степени их ликвидности;
- оценка риска потери платёжеспособности предприятия;
- оценка риска потери финансовой устойчивости предприятия;
- оценка риска потери финансовой независимости предприятия.

Управление финансовыми рисками включает в себя следующие фазы:

- выбор стратегии и тактики управления риском;
- определение средств, приёмов и методов управления риском;
- разработку программы по снижению степени риска.

Наличие финансовых рисков характеризует Общество как надежного контрагента, который своевременно и в полном объеме выполняет свои обязательства.

Среди основных показателей, которых характеризуют финансовые риски – коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансового риска, коэффициенты ликвидности [6]. В таблицах № 1 и № 2 приведены значения этих показателей за 2015-2018 гг. (в качестве исходной информации при оценке рисков используется бухгалтерская отчетность Общества: бухгалтерский баланс (форма № 1) и «Отчет о финансовых результатах» (форма № 2).

Для оценки проблем ликвидности рассчитывают следующие относительные показатели табл.1:

Таблица 1.

Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия с помощью финансовых коэффициентов

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018	Нормативное значение показателя
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кла)	0,22	0,17	0,06	0,11	> 0,1, которое свидетельствует о том, что ежедневно подлежат погашению 10-20% краткосрочных обязательств
Коэффициент быстрой ликвидности (Клб)	0,76	0,89	0,79	0,85	> 0,7(1)
Коэффициент текущей ликвидности (Клт)	1,10	1,36	1,33	1,47	> 2 (удовлетворительным явл. знач., превышающее 2)

Проведя оценку проблем ликвидности и финансовой устойчивости с помощью относительных показателей (табл. 1, 2). В соответствии с рассчитанными показателями оценки риска можно сказать, что коэффициент абсолютной ликвидности в период с 2015-2018 гг. непрерывно растет, что говорит о хорошей тенденции развития предприятия. Но стоит отметить, что значения показателей в 2017 г. не удовлетворяли нормативному значению, то есть предприятие не могло сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств по объему и срокам. А в 2016 и 2015 гг. значения показателей абсолютной ликвидности достигли нормативного значения. В данном случае можно сказать, что в 2016 г. ежедневно подлежали погашению 17 % краткосрочных обязательств, а в 2015 г. – 22 %, что является не плохим показателем, но риск невыполнения обязательств перед поставщиками существует.

Значение коэффициента быстрой ликвидности в 2018 г. составляет 0,85, что соответствует нормативному значению, а в 2017 г. значение коэффициента упало до 0,79 за счет сокращения размера дебиторской

задолженности. В 2018 г. предприятию вновь удалось достичь нормативного значения. Это позволяет сделать вывод, что предприятие обладает высокой способностью выполнять краткосрочные обязательства за счет быстрореализуемых активов.

Значение коэффициентов текущей ликвидности находится в пределах нормы, при этом на протяжении исследуемого периода 2016-2017 гг. наблюдается его рост. Данный коэффициент показывает превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами, которое обеспечивает резервный запас для компенсации убытков. На данном предприятии величина этого запаса достаточна для покрытия убытков, но в целом по прогнозируемому уровню платежеспособности находится в зоне критического риска.

На основы рассчитанных коэффициентов можно сделать вывод, что предприятие обладает достаточной платежеспособностью, то есть способно наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Несмотря на это, стоит уделить внимание и проанализировать стабильность этого положения, уточнив степень надежности ситуации с помощью проверочного коэффициента, который называется коэффициентом утраты (возможной утраты; K_u) платежеспособности в ближайшие 3 и 4 месяца:

$$K_u = [\text{Клт}2 + 3/T \times (\text{Клт}2 - \text{Клт}1)] / \text{Клт норм},$$

Подставим в формулу значения коэффициентов текущей ликвидности на начало и конец года., представленные в табл.:

$$K_u = [1.10 + 3/12 * (1,10 - 1,36)] / 1 = 1,035$$

$$K_{u2019} = [1.10 + 4/12 * (1,10 - 1,36)] / 1 = 1,01$$

$$K_{u2019} = [1.10 + 6/12 * (1,10 - 1,36)] / 1 = 0,97$$

Как видим, значение коэффициента утраты больше 1, значит, в ближайшие 3-4 месяца сохранит (не утратит) свою платежеспособность.

Анализ финансовой устойчивости с помощью финансовых коэффициентов.

Для оценки финансовой устойчивости Общества применяется набор, или система, коэффициентов [7]. Таких коэффициентов очень много, они отражают разные стороны состояния активов и пассивов Общества. Мы остановимся на методике, предлагающей рассчитать восемь коэффициентов, табл.2:

Таблица 2.

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости при оценке финансовых проблем Общества

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018	Нормативное значение показателя
Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу)	0,50	0,61	0,58	0,60	0,8~0,9
Коэффициент финансовой независимости (Кфн)	0,27	0,33	0,45	0,52	>0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс)	-0,33	-0,29	0,03	0,18	>0,1
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами (Комз)	-1,12	-0,78	0,07	0,45	>0,6
Коэффициент маневренности собственного капитала (Кмк)	-0,68	-0,42	0,04	0,20	0,9
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (Кмо)	-0,60	-0,89	1,45	0,41	>0,5
Коэффициент финансового риска (Кфр)	2,72	2,00	1,20	0,93	<1
Коэффициент автономии (Ка)	0,27	0,33	0,45	0,52	>0,5
Коэффициент долга (Кд)	0,73	0,67	0,55	0,48	<0,5

Как мы видим из табл. 2, коэффициент финансовой устойчивости (Кфу) в 2016 году по сравнению с 2017 г. изменился незначительно. Предприятие зависит от внешних источников финансирования, а также на основании расчета показателей финансовой устойчивости выявляется риск хронической неплатежеспособности [5]. Если доля заемных средств в валюте баланса снижается, это говорит о тенденции укрепления финансовой устойчивости Общества.

Все это говорит о достаточно стабильной финансовой устойчивости Общества.

Для того чтобы сохранить стабильную величину финансовых показателей и минимизировать риски (угрозы или «подводные камни»)

необходимо использовать внутренние и внешние механизмы их минимизации.

Предлагается использовать подходы к управлению рисками, как основой разрешения финансовых рисков:

- избежание риска, т. е. уклонение от мероприятия, связанного с риском;
- удержание риска – оставление риска за субъектом предпринимательской деятельности, его ответственности;
- передача риска кому-то другому, например, страховой компании;
- поиск гарантов, которые заинтересованы в уникальных услугах.

При управлении финансовыми рисками предприятия так же предлагается использовать приёмы снижения степени рисков, которые представляют собой более гибкие инструменты управления для уменьшения вероятности потерь [7].

Результаты проведенного исследования по критерию риска на конец исследуемого периода предоставлены в табл.3:

Таблица 3.

Результаты оценки рисков

Вид риска	Расчетная модель	Уровень риска
Риск потери платежеспособности	Абсолютные показатели ликвидности баланса	Зона допустимого риска
	Относительные показатели платежеспособности	Зона допустимого риска
Риск потери финансовой устойчивости	Абсолютные показатели	Зона критического риска
	Относительные показатели структуры капитала	По коэффициентам обеспеченности собственными средствами и финансовой устойчивости – высокий риск
Комплексная оценка риска финансового состояния	Относительные показатели платежеспособности и структуры капитала	Зона высокого риска

Работу по стабилизации положения предприятия необходимо начинать с управления финансовыми рисками (проблемами), то есть разрабатывать и внедрять экономически целесообразные для предприятия рекомендации и мероприятия, направленные на уменьшение финансовых потерь, связанных с риском, что позволит увеличить вероятность достижения целей Корпорации, снизив негативное влияние на эти цели.

Финансовые проблемы предприятия необходимо решать по следующим этапам:

1. Устранение неплатежеспособности;
2. Восстановление финансовой устойчивости (равновесия);
3. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде.

Для этого предлагаются следующие мероприятия:

- -доработать систему SAP для того, чтобы появилась дополнительная возможность осуществлять контроль над сроками погашения кредиторской задолженности с учетом заключенных договоров;
- ограничить сроки сдачи счетов-фактур и актов выполненных работ в бухгалтерию для ускорения отражения кредиторской задолженности по поставщикам и покупателям в системе SAP;
- проработать возможность с поставщиками (включить в договора) проведения зачетов взаимных требований;
- с большей регулярностью оформлять акты сверки расчетов с поставщиками и подрядчиками, по которым предусмотрена в договорах отсрочка платежа;
- на основании проведенной сверки расчетов составлять графики погашения кредиторской задолженности с учетом условий договоров.
- найти эффективную стратегию продаж для обеспечения постоянного притока денежной массы.
- увеличением поступления денежных средств за счет продажи активов.
- уменьшением текущей потребности в оборотных средствах, строжайшим контролем расходов и экономией.
- устранить разрыв между расходом и поступлением денежных средств.
- создать механизм контроля и выявления рисков, ведущих к ухудшению нормальной деятельности предприятия и подготовить программу оперативного реагирования, способную поддержать предприятие в нормальном рабочем состоянии.

Предложенные мероприятия не только позволят сохранить и даже улучшить существующий уровень финансового состояния, но и укрепить финансовую устойчивость Общества.

Список литературы:

1. Вяткин В.Н., Газма В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Иванушко П.Н. Управление рисками фирмы: программы интерактивного риск-менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 403 с.
2. Гальмина П.В. Практикум по экономике организации (предприятия). – М.: Финансы и статистика, 2016. - 478 с.
3. Рогов В.А., Чудаков А.Д. Управление рисками: учеб.пособие / В.А. Рогов, А.Д. Чудаков. – Старый Оскол: ТНТ, 2016. – 340 с.

4. Стратегия развития Интегрированной структуры АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» на период с до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uvz.ru/company/mission>.
5. Управленческий учет: прозрачность, оперативность, эффективность [Текст]. - М.: Акцион-Медиа., 2015. – 160 с.
6. Уткин Э.А., Фролов Д.А., Управление рисками предприятия. – М.: ТЕИС, 2013. - 247 с.
7. Шапкин В.А., Шапкин А.С., Теория риска и моделирование рискованных ситуаций – М.: Дашков и К°, 2017. – 880 с.

СЕКЦИЯ 4.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Алиев Руслан Юсуф оглы

докторант

*Азербайджанского Архитектурно-Строительного Университета,
Азербайджан, г. Баку*

THEORETICAL ASPECTS OF RESIDENTIAL REAL ESTATE (THESES)

Aliyev Ruslan Yusif

*Azerbaijan University of Architecture and Construction, Ph.D,
Azerbaijan*

Аннотация. С теоретической и практической точки зрения рассмотрены основные понятия недвижимости и рынка недвижимости. Раскрыты сущности и особенности рынков объектов городской строительной недвижимости. Представлены объекты городской строительной недвижимости и формы арендных отношений.

Abstract. From the theoretical and practical point of view the basic concepts of real estate and the real estate market are considered. The essence and features of the markets of urban construction real estate are revealed. The objects of urban construction estate and forms of lease relations are presented.

Ключевые слова: объект, рынок, городской, жилой, нежилой, недвижимость, имущество.

Keywords: object, market, urban, residential, non-residential, real estate, property.

Данное исследование направлено на решение теоретических проблем, методологических и практических вопросов по определению объектов и рынка, жилой недвижимости.

«Недвижимое имущество» - это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней [5].

«...имущества являются недвижимыми по их природе или в силу их назначения, или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют» [3].

«Недвижимое имущество – реальная земельная и вся материальная собственность. Включает все материальное имущество под поверхностью земли, над ее поверхностью или прикрепленное к земле» [7].

«Недвижимость – это то, что является недвижимостью по закону» [9].

Проведенные определения касаются в основном земли и связанными с ней понятиями.

История терминологии английского языка позволяет выявить следующие значения понятий estate, property, real [10]:

Estate – поместье, имение, имущество, состояние;

Property – собственность, право собственности, свойство, качество;

Real – действительный, реальный, настоящий, натуральный, неподдельный, непритворный (эконом.), реальный (юрид., эконом.), недвижимый (философ.), вещественный, действительный.

В теории и практике оценки недвижимости в США различают такие понятия как: физический объект (real estate) и правовые отношения (вещные права), связанные с недвижимостью (real property) [9].

В литературе нет общепринятого определения понятия рынка недвижимости. Когда говорят о рынке недвижимости, обычно имеют в виду деятельность этого рынка [9].

«Рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования» [8].

Группа российских специалистов считает, что «с учетом отечественного опыта по реализации недвижимости можно считать, что рынок недвижимости – это совокупность сделок, совершенных с недвижимостью. Информационного их обеспечения, операций по управлению и финансированию работ в области недвижимости» [5].

«Анализ рынка недвижимости», как понятие, включает:

- мониторинг рынка строительной недвижимости для исследования тенденций общего и частного характера;
- исследование рынка городской строительной недвижимости для определения величины инвестиций.

Следует отметить, что городская строительная недвижимость представляет определенные подходы. Это:

- инвестиционный товар с будущим результатом эффекта. Вложения капитала и получение прибыли одновременны, причем не всегда известен размер дохода. Возникают рискованные ситуации. Если величина издержек на приобретение недвижимости превысит временной эффект от вложений, то она теряет инвестиционную привлекательность. Поэтому стоимость предстоящих доходов инвестора выступает в качестве верхнего предела рыночной цены для покупателя;

- товар чувствительно зависимый от внутренней и внешней рыночной среды и экономической стабильности в стране и обществе. С этой особенностью возникает потребность в регулировании купли-продажи строительной недвижимости;

- товар, требующий и оценки со стороны государственных органов;

- товар, которому необходимо постоянное обслуживание: это коммунальное хозяйство, ремонт и охрана, и профилактика жилого фонда, контроль за арендаторами и арендными платежами;

- строительная недвижимость на микроуровне является частным товаром (жилая ячейка), а на макроуровне – общественным товаром.

Выше обозначенные определения раскрывают общее содержание понятия «городская строительная недвижимость», но недостаточно полно отмечены. Более профессиональный подход заключается в определении вначале общего понятия рынка, а затем его увязки с рынком недвижимости.

В странах Западной Европы строительную недвижимость интерпретируют как земельный участок с находящимися на нем строениями [2], в азербайджанском законодательстве понятие «недвижимость» отсутствует. В практическом подходе, говоря о недвижимости обычно употребляют отдельно стоящие здания. Права на землю и на здания регламентируются у нас раздельно. В связи с реализацией жилищной программы, приватизацией жилья настала потребность более точного определения понятия «недвижимость». Исходя из вышеизложенного, можно сделать определенные выводы:

1. В Англии понятие «недвижимость» характеризует не вполне идентичные термины *estate* и *property*, которые в совокупности с термином *real* подразумевают на его владение, то есть собственность.

2. «Недвижимость» и «недвижимое имущество» - это элементы правовых отношений, а не физические объекты. Конкретный физический объект следует называть «объектом недвижимости» или «объектом жилой недвижимости». Объекты жилой недвижимости включают: земельные участки и связанные с ними дома с жилыми и вспомогательными

помещениями, приусадебные постройки и зеленые насаждения, инженерное оборудование и элементы сопутствующей инфраструктуры.

Определение рынка приведено в международных стандартах.

«Рынок представляет собой систему, в которой товары и услуги переходят от продавцов к покупателям посредством ценного механизма... Концентрация рынка подразумевает способность товаров и услуг переходить из рук в руки без излишних ограничений деятельности продавцов и покупателей».

Каждая из заинтересованных сторон действует в соответствии с соотношениями спроса и предложения и другими ценообразующими факторами... Рынок может быть местным (локальным), национальным или международным» (МСО, 1995).

Автор считает, что рынок недвижимости является неотделимой частью общего рынка с определенными правами на конкретные объекты.

К рынку объектов городской строительной недвижимости относятся: рынок жилья, рынок земельных участков и рынок нежилых помещений.

На рис. 1. представлена городская строительная недвижимость:

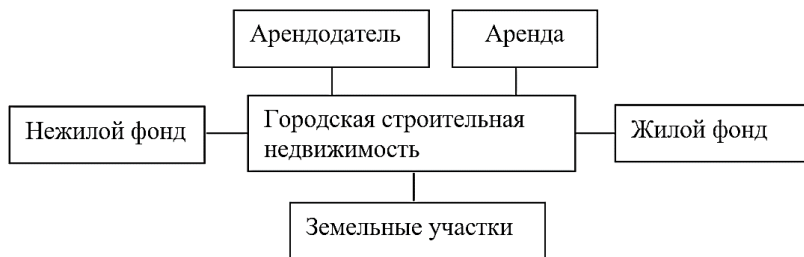


Рисунок 1. Объекты городской строительной недвижимости

Особое значение имеет широкое распространение арендного порядка. Арендный подряд на предприятии способствует созданию экономических условий, позволяющих сблизить интересы предприятий.

Экономическая сущность арендного подряда заключается в том, что арендатор, арендуя на длительный период у арендодателя производственные помещения, оборудование, технику и другие средства производства, становится практически их хозяином и приобретает полную самостоятельность в организации труда и производства. При этом арендодатель строит свои взаимоотношения арендатором на основе арендного договора. Арендные отношения строятся, как правило, на долговременной основе.

Арендатор получает от арендодателя в аренду основные средства производства, за пользование которыми в установленные сроки вносит соответствующую арендную плату.

Договор арендного подряда является основным документом, регламентирующим отношения между арендатором и арендодателем.

Договор аренды является договором имущественного найма. По договору аренды наймодатель (арендодатель) представляет нанимателю (арендатору) помимо права на пользование арендованным объектом или правом, право пользоваться плодами и получить доход. Арендатор обязан вносить арендодателю арендную плату (п.1.ст.700 ГК АР) [1].

Предметом аренды могут быть земельные участки, здания, движимые вещи, права и предприятия (п.1. ст.700.2 ГК АР) [1].

Аренда – это форма хозяйственного расчета с фиксацией доли дохода, передаваемой по предварительному договору арендодателю (собственнику) средств производства, или другого имущества, возникающего в результате производственной деятельности.

Арендная плата – это часть дохода предпринимателя в денежном выражении. В случае, когда арендодатель в качестве арендной платы возлагает на арендатора обязанности по содержанию сданного в аренду имущества, в том числе всех видов ремонта, доход арендодателя определяется на основании сведений, предоставляемых арендатором о произведенных им расходах, связанных с содержанием арендуемого имущества.

По договору аренды земли в аренду могут сдаваться земли всех категорий, находящиеся в государственной, муниципальной и частной собственности (п. 2, ст. 706.1 ГК АР) [1].

По соглашению арендодателя и арендатора устанавливается плата за аренду земли.

Нижний предел арендной платы за земли, находящиеся в государственной и муниципальной собственности, устанавливается по нормативам, утвержденным соответствующим органом исполнительной власти, в зависимости от их назначения, площади, географического расположения и качества (п. 2, ст. 710.2 ГК АР) [1]. В договоре аренды земли устанавливается форма и порядок внесения арендной платы.

В соответствии с заключаемым договором арендатор обязуется принять в аренду производственные здания, сооружения, оборудование, жилой фонд, объекты соцкультбыта и пр. и содержать их в полном соответствии с правилами технической эксплуатации.

Одной из главных обязанностей арендатора является сохранность и приумножение собственности, материальная ответственность за любой ущерб, нанесенный ей.

Арендодатель регулярно сообщает арендатору на договорной основе сведения о конъюнктуре рынка, степени насыщения рынка производимой им продукцией оказываемых услуг.

До вступления в правоотношения по договору аренды арендодатель и арендатор должны вместе составить описание арендуемой земли. В описании указывается размер земли, а также ее состояние на момент сдачи. Описание составляется и при прекращении правоотношений. В описании должны быть поставлены дата составления и при прекращении правоотношений. В описании должны быть поставлены дата составления и подписи обоих участков договора (п. 2, ст. 707.1 ГК АР) [1].

В Азербайджане настала насущная необходимость принятия закона о государственном регулировании рынка недвижимости, предусматривающем перечень объектов недвижимости, введение общепринятых стандартов и строительных терминов и требования к профессиональным участникам процессе строительной недвижимости.

Список литературы:

1. Гражданский Кодекс Азербайджанской Республики. Издательство «Полигическая литература», Баку, 2002.
2. Колье Д., Хозлетт Д., Каплан Л. Западные менеджменты в строительной индустрии//Публикация European Construction Ventures LTD – СПб: Союз-петрострой, 1995.
3. Кулагин М. Предпринимательство и право: опыт запада/Под редакцией проф.Е.А.Суханова, М.: 1992.
4. Международные стандарты оценки МСО 1-4 с предисловием к стандартам МК СОU – М.: 1995.
5. Оксфордский толковый словарь по бизнесу. М.: 1995.
6. Оценка объектов недвижимости / Под ред. В.В.Григорьева – М.: ИНФРА-М.: 1997.
7. Розенберг Д. Терминологический словарь / Университет Рутджерс (США). М.: 1992.
8. Фридман Дж., Орудзэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости/Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1995.
9. Харрисон Генри С. Оценка недвижимости: Учебное пособие/Пер.с англ. М.: РОО «Мособлупрополиграфиздат», 1994
10. Шакаралиев А.Ш. Асаул А.Н., Денисова И.В., Оруджев Т.К., Мустафаев Ф.Ф. Экономика недвижимости: Учебник для вузов, Баку, 2004.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ РЫНКА ТРУДА

Асадуллова Анастасия Антоновна

*магистрант, Федеральное государственное
образовательное учреждение высшего образования
Оренбургский государственный университет,
РФ, г. Оренбург*

Кондусова Валентина Борисовна

*канд. экон. наук, Федеральное государственное
образовательное учреждение высшего образования
Оренбургский государственный университет,
РФ, г. Оренбург*

Оценивание характера спроса и предложения на рынке труда позволяет описать несколько моделей взаимодействия продавцов и покупателей труда, которые находятся в зависимости от степени конкуренции.

Остапенко Ю.М. [4] выделяет следующие модели взаимодействия продавцов и покупателей труда (рисунок 1).



Источник: Составлено автором по [5].

**Рисунок 1. Модели взаимодействия продавцов и покупателей труда
в зависимости от степени конкуренции**

Так, в чисто конкурентном рынке труда, с одной стороны, имеется большое число предприятий, конкурирующих друг с другом при найме конкретного вида труда, а с другой стороны, свой труд предлагают независимо друг от друга наемные работники, имеющие схожую квалификацию.

«Монополистический» рынок труда характерен тем, что работники, занятые определенным видом труда, сосредоточены в основном на одном предприятии. В этой модели рынка труда покупатель рабочей силы диктует величину заработной платы, хотя ее ставка непосредственно зависит от числа нанимаемых работников.

В случае, когда монополистия на рынке труда представляет небольшое число предприятий, имеет место «олигополистия».

В модели рынка труда при участии в нем профсоюзов наблюдается ситуация, когда профсоюзы, представляя на рынке труда интересы наемных работников, ставят своей целью увеличение спроса на труд и повышение оплаты труда.

Если в условиях монополистического рынка действуют сильные отраслевые профсоюзы, то для него характерна модель «двусторонней монополии».

При рассмотрении особенностей политики занятости, проводимой в различных странах, понятие о моделях рынка труда особенно важно (рисунок 2).

Достаточно сложно выделить какой-либо отдельный фактор, определяющий национальную модель рынка труда. Эта модель складывается из сочетания и преобладания той или иной системы подготовки, переподготовки, роста квалификации работников, системы заполнения вакантных рабочих мест и способов регулирования трудовых отношений с участием профсоюзов.

В научной литературе предлагаются и другие классификации рынков труда, с использованием различных критериев (А.А. Орлова [3], В.Е. Гимпельсон [1]).

Для целей комплексного анализа конъюнктуры рынка труда следует также рассмотреть два типа рынков труда: внутренний и внешний.



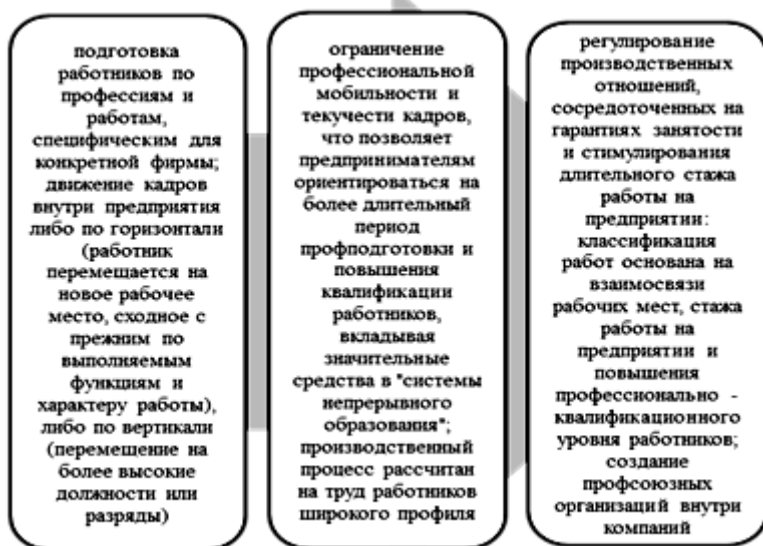
Источник: составлено автором по [2].

Рисунок 2. Шведская, американская и японская модели рынков труда

Внешний («профессиональный» или «межфирменный») рынок труда ориентирован на: законченную профессиональную подготовку, свидетельством которой является диплом или сертификат об образовании

работника; основную форму профессиональной подготовки - систему ученичества; мобильность рабочей силы между предприятиями и организациями в силу наличия у работников таких профессий, которые могут быть использованы разными предприятиями и организациями; регулирование производственных отношений на жесткой классификации работ, четких границах содержания каждой работы, с тем, чтобы сохранить профессиональную мобильность кадров; организацию профсоюзов по отраслевому и профессиональному признаку.

Рассмотрим подробнее, на что нацелен внутренний рынок труда (рисунок 3).



Источник: Составлено автором по [5].

Рисунок 3. Цели внутреннего (внутрифирменного) рынка труда

Внутренний рынок труда представляет собой систему социально-трудовых отношений, которые ограничены рамками одного предприятия. Внутри данного рынка назначение цены труда (зарботной платы), ее размещение и распределение определяются не спросом и предложением, а административными правилами и процедурами. Практика свидетельствует об эффективности внутреннего рынка труда - он уменьшает текучесть трудовых ресурсов, сокращает транзакционные

издержки, издержки на обучение персонала, уменьшается вероятность продвижения по службе непроизводительного работника.

Что касается особенностей модели современного российского рынка труда, то она характеризуется наличием серьезных диспропорций спроса и предложения в разрезе образовательной, квалификационной и должностной структур. Высокая степень локализации поселений, монопрофильность производства еще в большей степени усугубляют проблемы мобильности работников, возможностей альтернативного трудоустройства, быстрой адаптации к институциональным изменениям.

Список литературы:

- 1 Гимпельсон В.Е. Российский рынок труда: модель для выживания, а не роста / В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=13642>.
- 2 Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
- 3 Орлова А.А. Концептуальные основы формирования национальной модели рынка труда: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2004.
- 4 Остапенко Ю.М. Экономика труда: учеб. пособ. / Ю.М. Остапенко – 2-е изд., - М.: ИНФРА-М, 2007. – 272 с. - ISBN 5-238-00042-1.
- 5 Рынок труда: учебник. / под ред. проф. В.С. Буланова и проф. Н.А. Волгина. – 2-е изд. – М.: Изд. «Экзамен», 2003. - С. 39.

ДЕТЕРМИНАНТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ахмед Ахмад Хассан Ахмад

аспирант

*Института управления, экономики и финансов,
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
РФ, г. Казань*

Целью данной статьи является изучение факторов, определяющих конкурентоспособность на малых и средних предприятиях, работающих в пищевой промышленности. Акцент был сделан на положительное и отрицательное влияние ряда детерминант, таких как факторы производства, внутренний спрос, стратегия учреждения и роль правительства.

Было много препятствий на пути повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий в пищевой промышленности, в том числе низкий уровень подготовки и образования, отсутствие полной эксплуатации производственных мощностей, маркетинг на местном рынке, низкие стандарты качества и слабая роль учреждений поддержки.

Промышленный сектор является одним из наиболее уязвимых к последствиям изменений в международной экономической среде, в результате чего отечественные отрасли в некоторых странах, особенно развивающихся, становятся все более уязвимыми для конкуренции. Этот сектор сталкивается с неравной конкуренцией в условиях жесткой конкуренции с международными институтами, которые контролируют Производство, дистрибуция и технологическая индустрия в мире, следовательно, он должен ответить на эти вызовы, работая над развитием своей конкурентоспособности, чтобы обеспечить ее непрерывность и выживание. Конкурентоспособность регулируется набором детерминант, которые варьируются между ценой, неценовой, организационная, административной, технической и т. д. Поэтому учреждениям необходимо знать детерминанты конкурентоспособности.

Среди моделей, которые имеют дело с детерминантами конкурентоспособности экономических институтов: Модель (Porter), Модель (Lall), Модель (Brinckman).

Первый - Модель (Porter): Конкурентные детерминанты, как правило, связаны с подходом Портера, который является основой для большинства исследований конкурентоспособности экономических институтов. Поскольку он начинает свой анализ с микроуровня, то есть из учреждения как фундаментальной единицы анализа на основе того, что учреждения, а не страны конкурируют в отрасли. Государство тогда получает свою конкурентоспособность от конкурентоспособности его учреждений и эндемичных отраслей [1, с. 15-18, 2]. Основные факторы, определяющие конкурентоспособность Портера, показаны на рисунке 1 [3]:

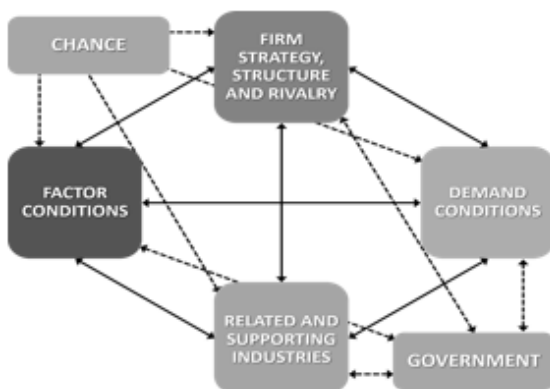


Рисунок 1. Алмазная модель Портера с национальным конкурентным преимуществом

1. Факторы производства: Предметом является не только доступность недорогих и высококачественных элементов производства, но и эффективность этих факторов (труд, капитал, природные ресурсы, человеческие ресурсы, инфраструктура, ресурсы знаний, климат, географическое положение и т. д.). Факторы производства должны быть гибкими и возобновляемыми из-за влияния технологических и научных разработок. Поддержание конкурентоспособности зависит от непрерывности модернизации и развития факторов производства.

2. Внутренний спрос: Компонент местного спроса как один из определяющих факторов конкурентоспособности предприятия очень важен и приводит к необходимости изучения характеристик местного спроса, его качества, степени его прогресса, скорости его насыщения и его способности отражать глобальные вкусы, что является мотивацией для инноваций и развития, которая является сущностью конкурентоспособности.

3. Корпоративная стратегия и цели. Эти параметры включают в себя цели, стратегию организации, а также методы организации и управления, отношение акционеров к руководству учреждения, это также включает в себя роль конкуренции на местном рынке в конкурентоспособности предприятия, местная конкуренция побуждает предприятия искать новые образы конкуренции посредством инноваций и развития, повышения эффективности и качества продукции, следовательно, успех учреждения в конкуренции на местном уровне дает право на доступ к международным рынкам.

4. Дополнительные отрасли: Этот фактор демонстрируется наличием поддерживающих и связанных отраслей в стране, поставщики

и конечные пользователи могут извлечь выгоду из прямого общения, быстрого и постоянного распространения информации, постоянного обмена идеями и творениями, поставщики и конечные пользователи могут извлечь выгоду из прямого общения, быстрого и постоянного распространения информации, постоянного обмена идеями и творениями, организации также могут корректировать технические тенденции своих поставщиков и предлагать сайты для исследований и разработок, что ускоряет процесс инноваций.

5. Политика правительства: Политика правительства играют важную роль в создании кластеров и промышленных кластеров и в повышении конкурентоспособности в различных отраслях, тем не менее, роль правительства не означает прямого вмешательства в экономическую деятельность, но его роль заключается в том, чтобы стимулировать и поощрять национальные институты повышать свою конкурентоспособность, таким образом, успешная государственная политика создает условия, в которых предприятия могут получить конкурентное преимущество.

6. Роль случайности: Появление новых изобретений или инноваций или внезапные глобальные колебания спроса, денежных рынков, обменов, войн и эпидемий создают разрывы, которые допускают изменения в конкурентных преимуществах стран, которые могут превратить это совпадение в конкурентное преимущество.

Во-вторых - Модель (Sanjaya Lall): Согласно этой модели, конкурентоспособность - это развитие как относительной эффективности, так и устойчивого развития, национальная конкурентоспособность означает не только то, что у нас есть недорогой продукт, но и возможность конкурировать в деятельности, способствующей устойчивому росту доходов, безусловным свидетельством промышленного потенциала страны является конкурентоспособность компаний для производства на международном рынке, эти компании включают в себя следующие отрасли [4, с. 21-28]:

- Ремесленничество: пищевая промышленность, напитки, табак, текстиль и одежда, изделия из бумаги и дерева и т.д., что требует низкого уровня квалификации.
- Деятельность, требующая высокого уровня квалификации в таких областях знаний, как химические вещества, нефтепродукты, основные минералы, транспортное оборудование и машины.

(Sanjaya Lall) представила детерминанты наращивания технологического потенциала, чтобы напрямую отразить конкурентоспособность, которую он видит в отношениях корпорации с тремя рынками:

1. Рыночные факторы: самые передовые факторы, такие как технические и технические навыки, информация, а также доступность инфраструктуры.

2. Рынок стимулирования: как экономическая политика, так и колледж, а также коммерческая и промышленная система, принятая государством, что влияет на конкурентоспособность учреждения.

3. Рынок учреждения поддерживающие: включает в себя все учреждения, которые имеют дело с учреждением, такие как образовательные и учебные заведения развитие, научные исследования, банки и т. д. Которые являются институтами, которые поддерживают производственные возможности учреждения и, следовательно, его конкурентоспособность.

В-третьих- Модель (Goerge L. Brinkman): Это исследование утверждает, что конкурентоспособность является результатом сочетания национальных факторов

И другие международные, на национальном уровне определяющими факторами конкурентоспособности отрасли или учреждения являются [5, с. 264-281]:

1. Распределение ресурсов: основное внимание уделяется природным ресурсам и человеческому капиталу в качестве важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность продукта или предприятия.

2. Технология: технологическое развитие - это исследование и разработка новых технологий для повышения эффективности производственного процесса и, следовательно, повышения конкурентоспособность предприятия или сектора.

3. Особенности продукта: характеристики конкретного продукта могут быть важны при определении его конкурентной позиции на рынке, и это особенно относится к продуктам с отличительными характеристиками продуктов конкурентов, которые включают неценовые факторы, такие как техническое обслуживание, послепродажное обслуживание и т. д.

4. Экономия средств и производство: это экономия средств или более высокая производительность ресурсов, так что эти сбережения развивают способность организации продавать по конкурентоспособным ценам, что повышает ее конкурентоспособность по сравнению с конкурентами.

5. Организация и государственная политика: меры государственной политики также оказывают очень важное влияние на конкурентоспособность конкретной отрасли или продукта благодаря механизмам денежно-кредитной, фискальной и экономической политики государства.

На международном уровне конкурентоспособность определяется рядом факторов, в том числе: обменный курс, условия международного рынка, стоимость международных перевозок и другие.

Список литературы:

1. М. Porter, The Competitive Advantage of Nations, Interedition. 1993.
2. А.Г. Мокроносов, И.Н. Маврина Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие, Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. 194 с.
3. Porter's Diamond Model: Why Some Nations Are Competitive And Others Are Not, 2018, <https://www.business-to-you.com>.
4. Sanjaya Lall, Promoting industrial competitiveness in developing countries: lessons from Asia, London: Commonwealth Secretariat, 1999, 70 p.
5. Goerge L. Brinkman, The Competitive Position of Canadian Agriculture, Canadian Journal of Agricultural Economics, volume 35/1987, pp 263-288.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ

Мингазова Альбина Фаридовна

*аспирант Института управления, экономики и финансов,
Казанского (Приволжского) федерального университета,
РФ, г. Казань*

В современной цифровой экономике исключительную роль играет человек с его знаниями, навыками, социальным опытом и творческими способностями. Данное объективное явление нашло адекватное отражение в экономической теории. В последние десятилетия развивается теория человеческого капитала.

Тезис о ведущей роли капитала в экономическом прогрессе провозглашается в разнообразных моделях экономического роста и подтверждается результатами многочисленных исследований российской и зарубежной практики. В настоящее время утверждается точка зрения, согласно которой капитал выступает в многообразных формах. Значительные структурные сдвиги постиндустриального характера в общественном производстве, существенное увеличение роли нематериального (невещественного) производства по сравнению с традиционным – материальным (вещественным) преопределили, на взгляд В.Б. Виноградовой, системную эволюцию капитала как экономического явления [2, с. 49-50].

Один из видных теоретиков человеческого капитала Л. Труу утверждает, что «концепция человеческого капитала играет центральную роль в современном экономическом анализе», а М. Боуман назвала «открытие человеческого капитала революцией в экономической мысли» [5, с. 76].

Принципиальные идеи теории человеческого капитала высказывались еще XVII-XVIII веках. Бурное развитие данная теория получила только со второй половины предыдущего столетия. Основателями развития теории стали экономисты «чикагской школы», которые получили мировое признание и были удостоены Нобелевской премии по экономике – Теодор В. Шульц и в 1979 г. и Гэри Беккер в 1992 г. Основные положения теории человеческого капитала были изложены Т. Шульцем в статьях «Формирование капитала образования» (1960 г.) и «Инвестиции в человеческий капитал» (1961 г.) [10], Г. Беккером в фундаментальном труде «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» (1964 г.) [9].

В основе теории человеческого капитала лежит экономический подход к человеческому поведению, который подразумевает принцип рационального оптимизирующего (максимизирующего) поведения индивидуумов. В основе экономического подхода лежит гипотеза рациональных ожиданий, согласно которой человек при принятии решений исходит из принципа экономической целесообразности: принимает именно те решения, которые способны принести наибольшую выгоду (полезность).

Согласно исследованию Г. Беккера «человеческий капитал» - это совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, целесообразное использование которой способствует увеличению дохода (на уровне индивида, предприятия или общества) [1].

Согласно теории Г. Беккера в понятие «человеческий капитал» должна вкладываться как материальная, так и духовная составляющая. Таким образом, определение человеческого капитала можно сформулировать как совокупность способностей, знаний, навыков и мотиваций, использование которой способствует росту национального богатства страны. Исходя из этого определение человеческим капиталом обладают практически все социально-адаптированные члены общества.

Обобщая определения, данные российскими учеными, можно дать следующее определение человеческому капиталу. Человеческий капитал – врожденный, сформированный в результате инвестиций и накопленный уровень интеллектуального, социального и физического развития как конкретного индивида, группы людей, так и общества в целом, который используется в производительной деятельности и влияет на величину доходов его обладателей.

Как экономическая категория человеческий капитал представляет собой отношения между собственником человеческого капитала и работодателем по поводу использования трудового потенциала работника за вознаграждение.

Взаимосвязь трудового потенциала и человеческого капитала схематически представим на рисунке 1.



Рисунок 1. Взаимосвязь трудового потенциала и человеческого капитала

Врожденные способности человека определяют человеческий потенциал. В результате материальных и нематериальных вложений, как обучение, воспитание, жизненный опыт, приобретенные навыки и умения образуется трудовой потенциал. Т. е. трудовой потенциал – это совокупность врожденных способностей человека, результатов его воспитания, особенностей характера, здоровья, интеллекта, физических особенностей и способностей, творчества, полученного образования, нравственности, социальной активности, приобретенных навыков и умений. Исходя из этого трудовой потенциал – реализованный человеческий потенциал. Чтобы реализовать свой трудовой потенциал человеку необходимы время, мотивация и труд. И тогда только получаем человеческий капитал, т. е. реализованный трудовой потенциал.

Под трудовым потенциалом следует понимать совокупную рабочую силу и совокупную общественную способность населения к труду [3, с. 17]. Из данного определения следует, что трудовой потенциал включает в себя как качественную, так и количественную характеристики. Количественная характеристика предполагает изучение статистических данных по основным компонентам трудового потенциала. Качественная характеристика проистекает из сущности непосредственно самих компонентов трудового потенциала, таких как физическая составляющая (в частности, работоспособность, здоровье), квалификационный элемент (профессионализм, квалификация, уровень образования, компетентность, опыт и т. п.), психолого-личностная компонента (мотивации, личные качества, склонности, способность к творчеству и т. д.) [6, с. 135]. Отсюда следует, что трудовой потенциал

есть единство качественных и количественных характеристик формирующих его компонентов. При этом первостепенное значение для инновационного развития экономики страны имеет качественная составляющая, которая, однако, не может быть выражена без количественного сопровождения [8].

Трудовой потенциал страны в современных условиях включает в себя такие факторы как рост численности и качества трудовых ресурсов, повышение эффективности использования трудовых ресурсов, повышение удельного веса экономически активного населения в численности трудовых ресурсов и другие факторы.

Трудовой потенциал это имеющиеся в настоящее время и перспективные трудовые возможности страны, региона, предприятия, характеризующиеся численностью трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками [7].

Б.М. Генкин приводит примеры качественных характеристик трудового потенциала: нравственность, активность, организованность и асертивность, образование, профессионализм, здоровье [4, с. 43-71].

Здоровье является важным фактором трудового потенциала, и сохранить составляет большую проблему. Здоровье – это право человека и один из основных элементов благосостояния общества. Здоровье общества является необходимым условием развития государства. Оно играет значительную роль в увеличении потенциала экономического роста и конкурентоспособности. Здоровье является необходимым условием трудоспособности.

Список литературы:

1. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. 2003. — 340с.
2. Виноградова В.Ю. К определению понятий «человеческий, социальный и интеллектуальный капитал» / В.Б. Виноградова // Изменяющаяся Россия. Социально-экономические инновации: материалы XXV международной научно-практической конференции / Урал. соц-экон. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2008. – Ч. II. – С.49-50.
3. Власова В.И. Трудовые ресурсы и их использование в условиях инновационной экономики региона // Наука, образование и культура. – №8 (23). – 2017. – С. 17.
4. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. М.: 7-е издание, дополненное, Изд. Норма, 2007. –С. 43-71
5. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб., 1994. – С.76.
6. Наумова Е.Ю., Сидунова Г.И. Состав трудового потенциала на разных экономических уровнях // Известия ВГПУ, 2012. – С. 135.

7. Райсберг Б.А, Лозовский А.Ш. Словарь современных экономических терминов. М.: 4-е издание Айрис-Пресс, 2008
8. Шуняев А.В. Тенденции изменения качества рабочей силы как основы ее конкурентоспособности в современной экономике // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – т. 7. – №3. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/67EVN315.pdf>
9. Becker Gary S. Human Capital. N. Y. : Columbia University Press, 1964.
10. Schultz T. Investment in Human Capital. N. Y., 1971.

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГУЛЬКЕВИЧСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Несынова Елена Владимировна

*преподаватель дисциплин социально-экономического профиля
Государственного бюджетного профессионального
образовательного учреждения Краснодарского края
Венцы-Заря сельскохозяйственный техникум,
РФ, п. Венцы*

Вопросам развития малого бизнеса в стране президент России Владимир Владимирович Путин неоднократно уделял внимание. Так, на прошедшем в Москве в 2018 году форуме «Опоры России» «Малый бизнес – национальный проект» он отметил, что доля малого бизнеса в ВВП страны в ближайшее время должна увеличиться до 30 %. Одним из ключевых условий обновления экономики страны Путин считает развитие малого и среднего предпринимательства. Это же можно отнести и к развитию малого предпринимательства в нашем Краснодарском крае. По состоянию на 1 января 2019 года в Краснодарском крае зарегистрировано 276946 субъектов малого и среднего предпринимательства.

Кубань является регионом, в котором имеются все условия для развития малого бизнеса и в этой сфере он занимает одно из лидирующих мест. Экономическое развитие Краснодарского края имеет ряд преимуществ по сравнению с другими регионами нашей страны: особенные природные и климатические условия, благоприятное географическое положение, огромная сырьевая база, развитая инфраструктура, и др.

Строительный, промышленный, топливно - энергетический комплексы составляют основу экономики края. Кроме того, большую роль в экономике играют сельскохозяйственный, туристский и курортный комплексы.

Экономически активное население края все больше и больше начинает заниматься малым бизнесом.

Специфическое свойство малого предпринимательства заключается в обеспечении занятости населения. Предприниматели вопросы занятости населения решают путем создания предприятий по производству материальных благ и оказанию разного рода услуг. Развитие бизнеса, это не только прирост новых рабочих мест, но и выпуск необходимой для местных нужд продукции, выполнения работ и оказания услуг, налоговые платежи в местный бюджет.

Гулькевичский район по своей экономической характеристике - это промышленно-аграрный район. Он является одним из ведущих в крае по уровню развития экономики. В районе осуществляют экономическую и хозяйственную деятельность хозяйствующие субъекты, производя следующие виды товаров: стеновые материалы, сборный железобетон, материалы строительные нерудные, стальные металлоконструкции, комбикорм, сахар-песок, мука, хлеб и хлебобулочные изделия, продукция животноводства и растениеводства.

Бюджетообразующими предприятиями района являются такие как: открытые акционерные общества - «ДСУ-7», «Силикат», Северо-Кавказский завод стальных конструкций, Гулькевичский завод бетонных блоков «Блок», Агропромышленный строительный комбинат «Гулькевичский», «Железобетон», сахарный завод «Гиркубс», Кавказский завод железобетонных шпал, «Карьероуправление «Венцы-Заря», «Гулькевичский комбинат хлебопродуктов»; общества с ограниченной ответственностью - «Хлебозавод Гулькевичский», «Белый медведь», «Северо-Кавказский комбинат промышленных предприятий», «Крахмальный завод Гулькевичский» и другие.

Порядка двух десятков отраслевых хозяйств составляют основу сельскохозяйственного сектора экономики. В знаменитый клуб «Агро-300», объединяющий триста лучших хозяйств России входят три из них: открытое акционерное общество «Племзавод Гулькевичский», опытно-производственное хозяйство «Племзавод «Кубань», сельскохозяйственный потребительский кооператив колхоз-племзавод «Наша Родина». Малых форм предпринимательства в районе достаточно: более 440 крестьянско-фермерских хозяйств и 18 690 личных подсобных хозяйств.

Основу экономики Кубани составляют курортный, строительный, промышленный, топливно-энергетический комплексы, области информационных и коммуникационных технологий. Огромную роль в развитии экономики играют сельскохозяйственный, транспортный и туристский комплексы.

В Гулькевичском районе сфера малого бизнеса занимает важное место. Показатели развития района свидетельствуют о том, что малое и среднее предпринимательство постепенно начинают занимать одно из основных мест в хозяйстве района.

На территории муниципалитета на 1 января 2019 года осуществляли деятельность 3325 субъектов малого и среднего предпринимательства (в т.ч. 9 средних предприятий, 362 малых и 2954 индивидуальных предпринимателя), а это от общей численности хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на территории района составляет 86,4 %.

24,6 % от численности населения, занятого в экономике, составляет численность работников, занятых в малом и среднем предпринимательстве. Это 9595 человек.

В расчете на десять тысяч человек населения муниципального образования Гулькевичский район за 2018 год количество единиц малого и среднего предпринимательства составило 33,7 единиц, что выше на 3,5 % в сравнении с аналогичным периодом 2017 года (32,6 единиц на 10000 человек населения).

Налоговые поступления от деятельности индивидуальных предпринимателей в 2018 году составили:

а) 949950,16 руб.; б) 290739,15 руб.; в) 31193,3 руб., соответственно в районный бюджет, в бюджет городского поселения, в бюджеты сельских поселений.

Требуется активная политика, направленная на развитие малого бизнеса, повышение его роли в экономике. Особую роль здесь должны играть муниципальные органы власти. Одной из задач, которые стоят перед районной властью, является увеличение объема инвестиций в основной капитал хозяйствующих субъектов предпринимательства.

В 2018 году объем инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства составил 1251 млн. руб., что выше показателя 2017 года на 0,6 %.

И в реализации инвестиционной политики на территории муниципального образования Гулькевичский район немаловажное место занимают малые предприятия района. Наибольший удельный вес в структуре инвестиций занимают обрабатывающие производства и сельскохозяйственная отрасль- СПК «Агросоюз Кубани», ОАО КСП «Дружба», ООО «Маяк революции», ООО «Нива Кубани», и другие.

Как показывает практика, потребительский рынок является основной сферой деятельности субъектов малого бизнеса (торговля, общественное питание, платные услуги населению), до 60 процентов оборота от реализации товаров, работ и услуг формируется именно ими.

22485,3 млн. руб. составил оборот субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе:

Средние предприятия – всего: 9730,7 млн. руб;
из них юридические лица – 9730,7 млн. руб;
малые предприятия всего- 12754,6 млн. руб;
из них юридические лица – 8303,7 млн. руб;
индивидуальные предприниматели – 4450,9 млн. руб.

В общем обороте всех хозяйствующих субъектов района доля оборота субъектов малого и среднего предпринимательства составила 32 %, в том числе доля оборота субъектов среднего предпринимательства - 13, 9 % а доля оборота субъектов малого предпринимательства 18,1 %.

Администрацией муниципального образования Гулькевичский район для развития субъектов малого и среднего бизнеса проводится огромная работа по расширению сферы деятельности малого бизнеса, созданию положительного имиджа предпринимательства. Работа отдела экономики и потребительской сферы района направлена в первую очередь на информирование предпринимателей о нормах законодательства Российской Федерации, а также санкциях за их нарушение, облегчение доступа к нормативным правовым актам, создание условий, благоприятствующих соблюдению всех требований законодательства при работе на потребительском рынке. Кроме того, специалисты ведут разъяснительную работу по вопросам налогообложения малого бизнеса, с целью увеличения доли налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства в местный бюджет, в рамках действующего законодательства.

Средства муниципальной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика в муниципальном образовании Гулькевичский район на 2016-2019 годы» в 2018 году были освоены на общую сумму 5 149,9 тыс. рублей, в том числе по следующим мероприятиям:

1. Субсидирование части затрат субъектов малого предпринимательства на ранней стадии их деятельности – 1500 тыс. руб.;
2. Субсидирование части затрат субъектов, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях на приобретение оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг) – 530 тыс. руб.;
3. Субсидирование части затрат на уплату первого взноса при заключении договора финансовой аренды, понесенных субъектами малого и среднего предпринимательства – 3 119,9 тыс. руб.

На территории Гулькевичского района проводятся семинары, конференции, совещания, круглые столы, посвященные проблемам

ведения предпринимательской деятельности и вопросам, регламентирующим правоотношения в сфере малого предпринимательства.

В районной газете «В 24 часа» размещаются статьи, в информационных выпусках местного телеканала «Полис» - репортажи, посвященные вопросам и проблемам развития малого и среднего предпринимательства, в выпусках новостей нередко видеосюжеты, посвященные деятельности малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей. Совместно с торгово-промышленной палатой администрации муниципального образования Гулькевичский район регулярно проводятся встречи с предпринимателями городских и сельских поселений, по вопросам оказания поддержки представителям малого бизнеса, взаимодействия бизнеса и власти и другие.

Систематически проводятся заседания Совета по предпринимательству, который ни один год осуществляет деятельность на постоянной основе.

Через службу занятости в рамках антикризисных мер за 2018 г. оказано содействие в организации предпринимательской деятельности более чем 60 гражданам.

Вышеназванные аргументы свидетельствуют о том, что в Гулькевичском районе созданы все условия для развития малого предпринимательства.

Список литературы:

1. Малое и среднее предпринимательство Краснодарского края: Официальный портал МСП на Кубани [Электронный ресурс] - <http://mbkuban.ru/useful3.html>.
2. Долгосрочная краевая целевая программа «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» на 2015 – 2019 годы // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс] - <http://smb.gov.ru/registry/program/srf>.
3. Рейтинг муниципалитетов Краснодарского края: поддержка малого бизнеса. [Электронный ресурс] - <http://opora.ru/upload/iblock/dda.pdf>.

ФУНКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Рахимова Дилдора Набиджонова

магистрант специальности

«252107р - Экономика и управления на предприятиях»

Института экономики и торговли

Таджикского государственного университета коммерции,

Республика Таджикистан, г. Худжанд

Аннотация. С целью повышения эффективности функционирования предприятий в сфере общественного питания целесообразно изучить опыт зарубежных стран и возможности их применения. В статье рассматриваются функции и особенности системы общественного питания в развитых странах и с учетом этого направления развития данного сектора.

Ключевые слова: общественное питание, функция, особенность услуг, готовая пища, удовлетворение потребностей населения, создание условий, предоставление условий, пищевая промышленность, организация потребления, целый ряд.

Общественное питание является одной из отраслей, которая направлена на удовлетворение потребностей населения. Социальная направленность современной рыночной экономики, ориентация на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека, со всей остротой выдвигают необходимость качественных изменений этой сферы услуг. Результаты деятельности этой сферы носят многофункциональный, комплексный характер, увеличивают свободное время населения, освобождают его от трудоемких работ по ведению домашнего хозяйства, способствуют рациональному использованию денежных доходов.

Предприятия общественного питания (далее ОП) играют важную роль в удовлетворении потребностей населения, и в системе инфраструктуры национальной экономики рассматриваются как общественно-организованная форма удовлетворения потребностей людей в готовой пище [2]. Общественное питание является устойчивым каналом реализации продовольственных товаров, однако за последние годы произошли заметные сдвиги потребления данных товаров. Сложившаяся в свое время система ОП преобразуется в соответствии с изменившимися условиями производства, распределения и потребления продуктов питания. При этом имеют место некоторые негативные явления, в том числе структурно-ассортиментная несбалансированность спроса и

предложения, а также несбалансированность предложения и платежеспособного спроса в результате снижения реальных доходов основной массы населения [2]. В связи с этим необходим подход к исследованию сферы общественного питания, адекватный складывающимся рыночным условиям, разработка основ формирования стратегии развития общественного питания. В настоящее время подобных разработок на методологическом и на методическом уровне недостаточно [1].

Выделяют два основных уровня рассмотрения проблем развития общественного питания: региональный и уровень предприятия. Наиболее важен региональный уровень рассмотрения, так как «развитие такой жестко коммерциализированной отрасли как общественное питание в максимальной степени определяется расселенческими характеристиками: плотностью населения, социально-демографическим составом населения, средним уровнем материальной обеспеченности жителей и т. д. Поэтому оптимизация структур управления данной системой должна осуществляться именно на уровне региона» [5].

Функции системы ОП определяются, прежде всего, особенностями данного вида услуг. При рассмотрении услуг ОП надо исходить из представления понятия услуги как маркетингового продукта и его «многоуровневого» представления, которое упоминалось выше. Такое представление в частности предложено в рамках атрибутивной теории продукта Т. Левитта, согласно которой «родовой продукт» определяется как базовые умения, свойства, характеристики и ресурсы необходимые для участия в рыночном процессе, и представлен в виде ядра окруженного тремя концентрическими кругами (кольцами). Внутреннее кольцо, окружающее ядро (первый уровень), или «ожидаемый продукт», обозначает минимальные ожидания клиентов [2].

Следующий уровень соответствует «расширенному продукту» и включает то, что может отличать данный продукт от его рыночных аналогов в части дополнительных преимуществ, связанных с его приобретением и потреблением. По мере того как клиенты привыкают к таким преимуществам, они перестают рассматриваться как дополнительные и становятся частью ожидаемого продукта [2].

Последний внешний круг является потенциальным продуктом, состоящим из всего, что потенциально достижимо и реализуемо в перспективе для привлечения и удержания клиентов, в отличие от расширенного продукта, который фиксирует только то, что уже было сделано в этих целях [2].

Услуги ОП выполняют целый ряд важных социально-экономических функций, таких как:

- удовлетворение объективных потребностей населения в готовой пище и услугам по ее общественно-организованному потреблению;

- удовлетворение субъективных социально-культурных потребностей населения (общение, досуг, отдых);
- совершенствование структуры использования свободного времени потребителей;
- повышение реальных доходов потребителей за счет рационализации структуры расходов;
- повышение реальных доходов малоимущих и незащищенных слоев населения [2].

Первоначальной функцией услуг ОП является обеспечение потребностей в пище, то есть удовлетворение физиологических потребностей. В то же время общественное питание дает возможность реализовать потребность в отдыхе, общении и развлечении, разнообразит досуг.

В современном мире функции ОП не ограничиваются только созданием условий для питания и отдыха, а распространяют свое влияние на многие сферы: здравоохранение (лечебное и рациональное питание, быт, культура кулинарное искусство), досуг (культурно-развлекательные программы), образование и просвещение, туризм и отдых [5]. Общественное питание, помимо этого, является механизмом социализации индивида. Под социализацией через общественное питание понимается выполнение таким социальным институтом, как система ОП определенных функций, связанных с решением разнообразных социальных задач общества и индивидуума [4]. Общественное питание выступает в качестве одного из инструментов решения комплекса задач по воспитанию, образованию, социальной защите, развлечению, общению и т. д. Функции ОП как формы удовлетворения только физиологических потребностей по мере развития общества становятся все более гибкими, разнообразными, сочетаются с новыми функциями.

Таким образом, можно говорить, что общественное питание выполняет две основные функции: это, во-первых, воспроизводство человека, его физических возможностей; во-вторых, социализация индивидуумов посредством различных систем ОП [4]. Особенностью услуг ОП является их комплексный, многофункциональный характер, который обеспечивается наличием многопрофильных предприятий различного типа и масштаба, удовлетворяющих данные потребности. Необходимо также обратить внимание на такую особенность услуг как непостоянство их качества.

Данное обстоятельство делает конкурентную борьбу чрезвычайно острой, поскольку производитель услуги ОП вынужден постоянно искать дополнительные конкурентные преимущества, которые бы позволили элиминировать потенциально возможное в отдельных

случаях падение качества предоставляемых услуг. К такого рода конкурентным преимуществам могут быть отнесены система стандартизации всех элементов процесса приготовления пищи и обслуживания. Система контроля качества приготовления пищи и других составляющих процесса обслуживания усиления внимания к сопутствующим услугам. Например, развлекательного характера и целый ряд других вариантов. Еще одна важная особенность услуги – ее не сохраняемость. Указанная особенность проявляется в общественном питании не только в виде не заполнения посадочных мест, но также и в виде невозможности хранения определенных продуктов питания дольше установленного времени. Таким образом, в общественном питании мы имеем дело с не сохраняемостью услуги и с ограниченной сохраняемостью блюд как результатом деятельности предприятий ОП [4]. Услуги ОП также несут интегрированный характер, характеризуются высокой связностью. Это обусловлено как внутренними особенностями данных услуг (коммуникативным характером), так и интеграционными процессами в современном обществе. Следует отметить, что ОП является отраслью, где уже на ранних этапах реформ наметились перспективы международного сотрудничества. Общественное питание по своей сути интернационально, во многих своих формах оно нацелено на определенные стандарты национальных кухонь. Слияние национального и интернационального факторов в производстве услуг ОП приводит к тому, что в различные государства активно проникает капитал тех стран, национальные кухни которых пользуются во всем мире наибольшей популярностью. Причем этот процесс двояко направленный: как традиции влияют на проникновение капитала, так и расширение иностранных инвестиций влечет за собой рост интереса к национальным кухням других народов.

Наиболее характерные примеры – китайская кухня, которая развивается во всем мире благодаря широкой экспансии китайского капитала; индийская кухня, чрезвычайно популярная в Западной Европе и США; американские системы фаст-фуда с соответствующими вложениям американского капитала. Весьма популярны французская, итальянская, японская кухня. Особенность услуг ОП также состоит в том, что они довольно тесно переплетаются с другими сферами деятельности. В частности ОП является неотъемлемой частью туристического и гостиничного бизнеса, который предусматривает наличие отраслей различного класса с использованием разнопрофильных предприятий ОП. Важной отличительной особенностью ОП является возможность обеспечения необходимых условий для соблюдения определенного способа организации питания с помощью трех функций: производства, реализации и организации потребления, тесно связанных между собой.

Эти функции характеризуют особенности ОП как системы. Методологически неверным является разрыв этих функций. Так, некоторые экономисты на основе функции реализации причисляют ОП к торговле и не признают его самостоятельности; другие только в функции организации потребления видят специфическую особенность ОП, а такая точка зрения значительно сужает роль отрасли, и т. д. [3]. Функция ОП и торговли по реализации готовой продукции не являются тождественными. Для ОП эта функция почти всегда дополнена предоставлением условий для потребления пищи, а не только торговли. Кроме того, в ОП присутствует также функция приготовления пищи, которая сближает эту отрасль с пищевой промышленностью, но более широкий спектр функций ОП отличает его от последней.

Так, функция приготовления (производства) продуктов питания в столовых, кафе, ресторанах и так далее отличается от схожей функции в промышленности тем, что ОП в качестве товара выступают «потребительские комплексы» (блюда), которые обеспечивают полный рацион дневного питания. Кроме того, предприятия ОП занимаются оформлением этих блюд для отпуска потребителям, то есть организуют процесс питания, что является только функцией ОП, но не входит в задачи ни торговли, ни пищевой промышленности [4]. Функции, которые объективно выполняет общественное питание, не только взаимосвязаны, но и образуют устойчивую целостность. Это означает, что функции производства, реализации и организации потребления не просто механически соединены между собой, а образуют иерархическую структуру и выступают как подсистемы. Следует отметить, что в настоящее время, хоть и сохранилась общая структура предприятий ОП по реализации трех выделенных функций (производство, реализация и предоставление условий для потребления и отдыха), происходит существенная перестройка самого процесса организации питания как по сокращенной схеме (производство и потребление), так и по развернутой (весь цикл, включая отдых). В первом случае начинает преобладать система «быстрого» питания, в которой процесс организован более технологично, чем в традиционных предприятиях; сами предприятия разнообразнее по ассортименту (если не в рамках отдельного предприятия, то в рамках общей сети общественного питания) [5]. В экономической литературе существуют различные характеристики результатов ОП: качество ОП, труда, услуг, обслуживания, кулинарной продукции; культура обслуживания и т. д. самым емким представляется понятие качество обслуживания; оно охватывает все общественные функции, выполняемые отраслью. Выполняя функции производства, реализации и организации потребления пищи,

как правило, органически связанные и совпадающие во времени и в пространстве, предприятия ОП должны исходить из принципа, что можно достичь наилучшего положения фирмы в рыночной системе, только удовлетворяя потребности клиентов [2].

Список литературы:

1. Багиев Г.Л. Маркетинг-менеджмент в системе организации общественного питания: учеб.пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 1998.
2. Мотышина М.С. Менеджмент в сфере услуг. Теория и практика. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2006, с.149-153.
3. Павлов В.В. Экономические основы формирования стратегии развития ОП в регионе: автореф.дис. канд.экон.наук. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 1999.
4. Чернов Г.Е. Управление системой общественного питания. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2000.
5. Чернов Г.Е. Социально-ориентированные системы общественного питания. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2001, с. 29, с. 13, 26.

СЕКЦИЯ 5.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ

Кинчарова Кристина Федоровна

преподаватель экономики

Самарского торгово-экономического колледжа,

РФ, г. Самара

Процесс демократических реформ весьма длителен и не прост. Он требует значительных организационных и политических усилий со стороны государства - главного социального партнера, значительного количества специально подготовленных грамотных администраторов и политиков. Нерешительность власти зачастую сводит на нет положительные итоги отдельных реформаторских шагов, а самим государственным структурам зачастую недостает элементарной ответственности.

Не лучше организованы и остальные социальные партнеры. Так число лишь общероссийских профцентров уже 2 года назад превышало 50, причем некоторые из них, подобно ФНПР, сами состоят из отраслевых общероссийских профсоюзов.

Аналогичным образом обстоят дела и с объединениями предпринимателей. Сегодня они разобщены по более чем четырем десяткам всероссийских и международных ассоциаций.

Если на региональном уровне такая разобщенность не является помехой делу и не препятствует объединению для решения конкретных задач, то на общефедеральном она зачастую становится преградой на пути эффективного трехстороннего сотрудничества.

Однако в соответствии со сложившейся исторически логикой развития формирование структуры трехстороннего сотрудничества было именно сверху, на федеральном уровне. В результате, складывающаяся в России структура социального партнерства лишена необходимых инструментальных средств реализации большинства вырабатываемых на федеральном уровне решений, а также системы устойчивых обратных связей, позволяющих осуществлять мониторинг происходящих на местах процессов и проявляющихся (или не проявляющихся) в связи с принятием тех или иных решений реакций.

Формирование системы началось с 1991 года, когда по итогам прошедших консультаций между работодателями (РСПП, Конгресс российских деловых кругов и т. д.) и представителями профсоюзов вышел Указ Президента РФ «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)». Позднее на его базе был принят Федеральный Закон, в соответствии с которым была создана и начала функционировать трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений.

Деятельность РТК за прошедшие годы, к сожалению, была далека от эффективности, что связано не с отсутствием у социальных партнеров заинтересованности в ее деятельности, а с уже упоминавшимся выше недостатком. Сформированная структура РТК является верхушечной и лишена эффективной системы обратных связей. При достаточно широкой компетенции комиссии, ее влияние на принимаемые в политике государства решения по социально-экономическим вопросам заинтересованными наблюдателями на местах просматривается с трудом.

Базовыми недостатками сформировавшейся сегодня трехсторонней структуры являются: (1) отсутствие сформированной «снизу» позитивной позиции и (2) ресурсного обеспечения политического влияния в виде низовых структур.

Сегодняшняя структура РТК выглядит следующим образом:

Потребность в создании структуры трехстороннего сотрудничества на местах нашла свое отражение в подготовленном РТК проекте Концепции социального партнерства, которая пока остается на бумаге.

При этом остаются нереализованными основные задачи и функции сторон (кроме государства, которое использует наличие РТК в качестве дополнительного инструмента для обеспечения своих интересов).

Сегодня лишь на федеральном уровне созданы отраслевые и в отдельных регионах - территориальные комиссии социального партнерства. Причем в регионах эта деятельность носит, как правило, инициативный характер и не обеспечена поддержкой ни в организационном ни в финансово-техническом плане.

Общая ситуация. Россия, развитие рыночных преобразований в которой пошло по ускоренному сценарию начиная с 1991 года, представляет собой государство, в котором отсутствуют не только культура разрешения экономических и социальных противоречий, но и понимание адекватных механизмов для их разрешения.

В настоящее время очевидно, что в обществе отсутствует согласие о целях и путях экономических преобразований, общее понимание стратегии и тактики. Не сформулирована, вопреки громогласным заявлениям представителей федеральной власти, стратегия экономических и социальных преобразований. Имеющийся реальный разрыв

между интересами федеральных институтов и реальной жизнью большинства населения страны, порождает предпосылки для социальной нестабильности, чреватой, как показывает опыт, серьезнейшими социальными взрывами.

Федеральный центр, разорвав устоявшиеся связи предшествующего периода, не создал взамен механизмы согласования интересов на местах в рамках институтов гражданского общества. Основная опора власти на государственные механизмы согласования (такие как Совет Федерации, государственная Дума) без создания адекватных механизмов согласования реальных интересов на местах, превратил такие формы в некоторое подобие «воздушных замков», не укорененных в реальной жизни и не способных отражать интересы иные, чем интересы региональной бюрократии.

Формальные инструменты демократии, такие как выборы, политические партии и т. п. оказались в современных условиях также неспособными трансформировать реальные социальные интересы населения в программы конкретных мер. Причиной этого является отсутствие в России реальной социальной структурированности (разделения на социальные слои). В целом в России сегодня существует лишь две значимые социальные группы: государственный аппарат и наемные работники. Слой предпринимателей лишь зарождается, является крайне неоднородным по своему составу, методам и целям деятельности и находится по отношению к госбюрократии, за исключением одного-двух десятков олигархов, в том же положении, что и наемные работники.

С другой стороны, в регионах отсутствуют механизмы отработки и согласования позиции населения и представителей местной власти по основным вопросам жизнеобеспечения. Именно на местах проявляется отсутствие структур гражданского общества в наибольшей степени, что подтверждает федеральный (верхушечный) характер таких образований, как политические партии и движения.

Следствие такого положения в среде предпринимателей является, в подавляющем большинстве случаев, ориентация на вывоз капитала под любым предлогом и в любой форме, отсутствие интереса к долгосрочному развитию дела. У наемных работников главным становится также решение текущих задач. И в итоге - происходит «затенение» экономики, выведение ее из сферы официальной в теневую, по масштабам превышающую (по отдельным оценкам) официальную. Очевидно, что в подобных условиях говорить о возможности развития национальной экономики приходится лишь с большой натяжкой.

Выбор района (региона) как основного ядра формирования центров социального партнерства обусловлен целым рядом факторов, характерных для сегодняшней России:

1. Основа социальной и экономической жизни большинства населения России всегда ограничивалась рамками региона проживания.

В последние годы влияние данных факторов еще более усугубилось за счет роста транспортных тарифов, приведшего к многократному снижению социальной мобильности населения. При этом снизился и уровень обеспеченности населения товарами и услугами в регионах, особенно в сельских районах, приведший к повсеместному закрытию торговых и сервисных точек в деревнях, ликвидации разъездной торговли (автолавки и т. п.). Именно в сельских регионах качество жизни снизилось наиболее значительно, поставив население, зачастую, на грань вымирания.

2. Только в рамках района (региона), при прочих равных, возможен непосредственный контакт наемных работников, предпринимателей и представителей местной власти. При этом количество участников такого взаимодействия обозримо, а вопросы их объединения в рамках определенных гражданских социальных институтов решаемы и требуют меньше ресурсов.

3. Только в рамках региона (территории) возможен непосредственный контроль участников трехстороннего процесса за формированием и использованием ресурсов. Не последнюю роль в формировании механизмов такого контроля играет определенная патриархальность уклада жизни в регионах, значимость института общественного мнения.

Хотя ориентация на столь мелкие административные образования в качестве единицы формирования механизмов социального партнерства предполагает огромный объем организационной и технической работы, представляется, что именно она даст максимальный эффект по сравнению с любой альтернативной стратегией.

Список литературы:

1. Вердые Ж.-М. Вклад международных стандартов в области труда в трудовое законодательство Франции // Там же. - 1994. - Т. 132, - № 4/6. - С. 117-130.
2. Борисюк В.И., Геевский И.А. Основы трудового законодательства США // США: ЭПИ. - М., 1995. - №9. - С. 83-95.
3. Озаки М. Трудовые отношения и организация труда в промышленно развитых странах // Там же. - 1997. - Т. 135, - № 1/2. - С. 65-87.

CONFERENCE PAPERS IN ENGLISH

SECTION 1.

ECONOMIC THEORY

GOVERNMENT REGULATION OF THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL IN KAZAKHSTAN

Tatyana Sokira

*1Ph.D. Professor, Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty*

Assem Ibraimova

*1 grade PhD, Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty*

Abstract. This article substantiates the role of the state in creating the value of labor, explains the importance of investment in human capital, and presents the main directions of state participation and support aimed at modernizing the country's economy.

Keywords: state, labor, human capital, innovative economy, modernization.

The study of the role of the government in creating the value of labor and human capital is important in the conditions of the formation of an innovation-oriented economy of Kazakhstan, since it is human capital that is consumed and developed in the process of use. The issues of the value of labor and human capital are being studied quite actively the problems of state regulation of education, medical care, vocational guidance and others are analyzed.

The concept of "human capital" first appeared in economic theory thanks to the efforts of two Nobel Prize winners in economics, Theodor Schulz and Gary Becker, who believe that improving the well-being of poor people depends not on land, technology or their efforts, but rather on knowledge.

Fundamental contribution to the development of the modern theory of human capital was made by T. Schulz, G. Becker, E. Denison, R. Solow, J. Kendrick, S. Kuznets, S. Fabrikant, I. Fisher, R. Lucas and other economists, sociologists.

Schulz proposed the following definition: “All human resources and abilities are either innate or acquired. Each person is born with an individual complex of genes that determines his innate human potential. Valuable qualities acquired by a person, which can be strengthened by appropriate investments, we call human capital” [1].

The concept of human capital was put forward by the American economist G. Becker in 1960 and denotes the accumulated knowledge, skills, abilities and skills that an employee possesses and is acquired by him during training, education, vocational training, and production experience. The main investment in human capital, Becker considered the costs of education and training, and estimated their economic efficiency as the ratio of income to cost, receiving approximately 12-14 % of annual profits [2].

The government as the main subject of the national economy regulates the main economic processes and affects the processes of creating the value of the labor force. As part of this impact, the state concentrates its efforts on the regulation of income and consumption, the development of the education and health care system, the maintenance of the career guidance system, the protection of intellectual property rights, and the provision of a system of social guarantees, using direct and indirect measures.

The current stage of world scientific, technical and socio-economic development is characterized by a fundamental change in the role and importance of the human factor in the economy and society. Human capital is becoming the most important factor in economic growth and determines the future of the country.

The President of Kazakhstan, at meetings with people of science and culture and with young students, does not get tired of repeating that building our own human capital is the most important task for our country and notes: “We clearly understand that human capital is the foundation of sustainable economic development and the main engine of innovation, and from these positions the policy of a sovereign state is being built” [3]. The head of state is confident that it depends on this, whether we will remain a raw materials appendage or will we be a competitive nation capable of taking on the solution of ambitious tasks. The main part of the study

International experience confirms that investment in human capital and, in particular, in education, from early childhood to adulthood, contributes to significant benefits for the economy and society, economic growth of the country. The Organization for Economic Cooperation and Development has come to the conclusion that if the average training period

for residents of a particular country increases by one year, this increases the gross domestic product of a given state by 3-6 %. An increase in education spending by 1 % leads to an increase in the country's gross domestic product by 0.35 % [3].

However, it must be remembered that investment in education is a long-term investment, one cannot expect instant results from them, but they are absolutely necessary for the successful development of the state.

According to the World Bank, based on the study of the economies of 192 countries, 55 % of economic growth is determined by human capital. According to experts, in developed countries the increase in the duration of education for one year leads to an increase in gross domestic product (GDP) by 5-15 % [3].

President Nursultan Nazarbayev has repeatedly pointed out that all successful countries have relied on the “smart economy”, and for its creation one should, above all, develop human capital. In the world, state expenditures on the development of education have long been no longer considered as social costs — these are income-generating investments. And in global competition those countries that systematically promote their own educational potential win.

For 20 years of independence, Kazakhstan has created all the necessary base for investment in the education of a person from his very birth and throughout his life. The results speak for themselves. Over the past 15 years, according to the UN Human Development Index, Kazakhstan has advanced by 27 positions, entering the past two years among the countries with high potential for human development. 99.6 % of the population is literate. According to this indicator, we occupy the 14th place among 177 countries of the world and the first in Asia [3].

In 2011, in terms of secondary education coverage in the Global Competitiveness Index, we ranked 18th out of 139 countries, having risen by 33 steps in one year (2018 - 47st place) [4].

Due to the daily work of the army of thousands of teachers, Kazakhstan education is adequately positioned in the international educational space. Today we are on the verge of the next grand stage of development of the domestic educational system, when "the quantity must turn into quality."

At the moment, the state will conduct the social and economic development of the republic for the development of human capital, especially focusing on the economy, science and education. This inevitably raises the question of the formation of the Kazakh national model of human capital, based on: - the development of a socially oriented market economy; - achieving sustainable socio-economic development of the country; -solving the priorities for the regulation of the labor market.

The construction of the Kazakhstan model of human capital and its main parameters for the medium term should be carried out taking into account not only the current situation of the economy in the republic and regions, but also changing market conditions on the world market.

The formation of this model of human capital in the country and its demand on the domestic and foreign labor markets mean: on the one hand, the effective use of accumulated knowledge, professionalism of employees; on the other hand, the creation of human capital on a new qualitative basis with the latest technologies and in accordance with the needs of production.

To date, state regulation of human capital in the field of education and military art has proven to be the most effective. In accordance with the State Program for the Development of Education of the Republic of Kazakhstan for 2011–2020, education is recognized as one of the most important priorities of the long-term Strategy “Kazakhstan - 2030” [5]. The main goal of the Program is to increase the competitiveness of education, develop human capital to improve the material and spiritual well-being of citizens, and ensure sustainable growth of the economy by ensuring the availability of quality education for all. The successful economies of the future will be those that invest in the education, skills and abilities of the population. Today, education must be understood as economic investment, and not just as social spending. In addition to economic benefits, education creates other social benefits, contributes to the formation of social capital - a society with a large share of civic participation, high social cohesion and integration, low crime rates.

Summing up the research, we can say that to increase the efficiency of human capital and create an innovative economy at the level of the advanced countries of the world, it is necessary to achieve: a very high level and quality of human capital and high investment in its growth and development; high level and quality of life; a high level of HDI index and economic freedom; high level of development of fundamental science; high level of development of applied sciences; the presence in the country of powerful intellectual centers of technological development; a large proportion of the new economy; powerful synergistic effect in all areas of human intellectual activity; developed and efficient innovation and venture capital systems supported by states; attractive investment climate and high level investment ratings; favorable business and tax climate; diversified economy and industry; competitive products in global technology markets; effective state regulation of the development of the country; the presence of transnational corporations that ensure the competitive technological and scientific development of the country; low inflation.

References:

1. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences N.Y., 1968, 6.
2. Becker Gary S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
3. Statistical indicators of socio-economic development of the Republic of Kazakhstan and its regions. 1/2008. Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics. - Astana, 2008. - P. 149-150.
4. Qualified personnel - to industrial Kazakhstan // Kazakhstanskaya Pravda. - 2010. - June 5th.
5. Message of the President of the Republic of Kazakhstan Nazarbayev N.A. to the people of Kazakhstan dated January 17, 2014. Access mode is free: http://akorda.kz/ru/page/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-nazarbaevanarodu-kazakhstana-17-yanvarya-2014-g.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

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

№ 2–3 (19)
Март 2019 г.

В авторской редакции

Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции

Подписано в печать 19.03.19. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 4,75. Тираж 550 экз.

Издательство «Интернаука»
125009, г. Москва, Георгиевский пер. 1, стр. 1
E-mail: mail@internauka.org

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

ООО «Интернаука» (г. Москва) проводит международные заочные научно-практические **конференции по 26 научным направлениям**. Предоставляя возможность опубликовать статьи быстро и качественно, мы помогаем аспирантам, соискателям и докторантам представить на суд научной общественности результаты проведенных исследований, открываем дорогу молодым, привлекаем в научную среду как начинающих ученых, так и профессионалов, имеющих богатый практический опыт в прикладной сфере и упрощаем процесс вхождения в научное сообщество, снижая барьеры расстояния, финансов, языка, статуса, возраста, опыта.

Мы проводим заочные конференции на двух языках: русском и английском, способствуя сближению научных сообществ разных стран.

Нашим изданиям присваиваются коды ISSN, УДК, ББК. Производится их регистрация в Российской книжной палате и рассылка по библиотекам нашей страны.

На сегодняшний день в рамках проекта "Интернаука" было **проведено свыше 250 конференций, в которых приняли участие более 6000 ученых из 15 стран мира**: России, Казахстана, Узбекистана, Азербайджана, Украины, Белоруссии, Польши, Армении, Латвии, Болгарии, Молдовы, Румынии, Эстонии, Греции, Турции.

Конференции по 26 направлениям науки:

Архитектура
Астрономия
Биология
Ветеринария
География
Геология
Информационные технологии
Искусствоведение
История
Культурология
Математика
Медицина
Менеджмент
Педагогика
Политология
Психология
Сельскохозяйственные науки
Социология
Технические науки
Фармацевтические науки
Физика
Филология
Философия
Химия
Экономика
Юриспруденция