

ПРИДНЕСТРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Т.Г. ШЕВЧЕНКО
Экономический факультет

**МАТЕРИАЛЫ
СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА**

Тирасполь
*Издательство
Приднестровского
Университета*

2018

УДК [061.3:33] (478)
ББК Ч448.027.8(4Мол5)я431+У(4Мол5)я431
М34

М34 Материалы студенческой научной конференции по итогам
2017 года. – Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2018. – 136 с.
ISBN 978-9975-925-59-4

УДК [061.3:33] (478)
ББК Ч448.027.8(4Мол5)я431+У(4Мол5)я431

Содержит материалы студенческой научной конференции экономического факультета Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко по итогам 2017 года. Научные разработки студентов выполнены совместно с ведущими учеными факультета.

Рекомендовано Научно-координационным советом ПГУ им. Т.Г. Шевченко

*Издание выпущено при финансовой поддержке и.о. декана
экономического факультета ПГУ им. Т.Г. Шевченко И.В. Толмачевой*

ISBN 978-9975-925-59-4

© Экономический факультет ПГУ им. Т.Г. Шевченко, 2018

ОБРАЩЕНИЕ

ИСПОЛНЯЮЩЕЙ ОБЯЗАННОСТИ ДЕКАНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА ПГУ им. Т.Г. ШЕВЧЕНКО И.В. ТОЛМАЧЕВОЙ К ЧИТАТЕЛЯМ

Уважаемые читатели!

В ваших руках седьмой выпуск материалов студенческой научной конференции, проведенной на экономическом факультете Приднестровского государственного университета имени Т.Г.Шевченко.

В этом издании вновь помещены доклады победителей студенческого научного форума по итогам календарного года. Так, в первом выпуске были помещены лучшие студенческие исследовательские работы по итогам 2009–2010 годов, во втором выпуске – по итогам 2011 года, в третьем выпуске – по итогам 2012–2013 годов, в четвертом выпуске – по итогам 2014 года, в пятом выпуске – по итогам 2015 года, в шестом выпуске – по итогам 2016 года. Нынешний, седьмой выпуск, позволяет познакомиться с результатами работы, проделанной студентами в 2017 году.

Значение этих выпусков велико в силу того, что научно-исследовательская работа студентов является важной составляющей в подготовке специалистов в высшей школе в современных условиях.

Отрадно, что студенты экономического факультета уделяют этой работе большое внимание, постоянно улучшая содержательную составляющую студенческих работ. В нынешнем студенческом научном форуме было сформировано 5 секций, которые включили 23 подсекции, в процессе работы которых было заслушано около 200 докладов.

Серия из семи научно-исследовательских изданий студентов экономического факультета Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко по итогам их работы за последние девять лет позволяет получить информацию о многообразии научно-исследовательских интересов студентов-экономистов и об их компетентности в проведенных исследованиях.

*С уважением, исполняющая обязанности
декана экономического факультета ПГУ им. Т.Г. Шевченко
И.В.Толмачева.*

Секция «Бизнес-информатика и информационные технологии»

Подсекция «Информационные технологии в экономике»

Руководитель подсекции
Е.В. Саломатина,
зав. каф. бизнес-информатики
и информационных технологий

Т.В. Мериакре,
студент 202 группы, профиль «Мировая экономика»
Научный руководитель:
Е.В. Саломатина,
зав. каф. бизнес-информатики и информационных технологий

КОНЦЕПЦИЯ УМНОГО ГОРОДА

Новые технологии позволяют нам жить с большим комфортом, чем в былые времена. Но, несмотря на это, в обществе остается множество проблем, таких как: ухудшение экологической ситуации, обострение проблемы социальной безопасности населения, транспортные пробки и др. В решении этих проблем нам могут помочь «умные» города. Например, разумно использовать энергоресурсы, ведь города потребляют порядка 80 % мировой электроэнергии, или помочь решить экологическую проблему, ведь порядка 70 % выбросов углекислого газа приходится опять же на города. Термин «умный» город впервые стал использоваться в СМИ в середине 1990-х, когда общество осознало, что представить современный город без информационных технологий (ИТ) невозможно. ИТ стали активно применяться во всех

сферах жизни, в том числе и в различных сервисах, предоставляемых властями крупных городов.

На города приходится основная часть ВВП любой страны и по некоторым прогнозам уже к 2025 году 600 самых крупных городов нашей планеты будут производить 60 % от всего мирового ВВП.

В настоящее время насчитывается порядка 143 проектов «умных» городов, большая часть из которых приходится на Северную Америку и Западную Европу и их число с каждым годом увеличивается.

«Умный» город – это структурная организация связанных между собой систем, которые требуют открытости и стандартизации, без которых данный проект получился бы дорогим и очень громоздким. [5]

Европейская комиссия определяет умный город как «место, где традиционные сети и сервисы становятся более эффективным с использованием цифровых и телекоммуникационных технологий на благо его жителей и бизнеса».

Основное что отличает «умный» город от обычного это взаимоотношения с горожанами, направленные на развитие города, ведь из-за постоянного роста населения, растет и давление на города, что вынуждает организовывать в них всё более энергоэффективную и экологическую жизнь.

Технология «умный» город является многофункциональной и позволяет решить множество проблем, благодаря своим способностям передачи накопленных данных людям или другим технологиям, и получения требуемой информации. Она служит для сбора информации, после чего производится автоматическое вычисление более разумного варианта поведения. В настоящее время применяются следующие решения для того, чтобы сделать системы города «умными», например, технологии зеленых зданий и системы энергомониторинга в ЖКХ, системы видеонаблюдения и оповещения для обеспечения безопасности в области госуслуг, и другие. Все они позволяют эффективно решать специфические проблемы в разных системах вследствие обеспечения сплоченной работы всех заинтересованных сторон, начиная с правительства.

Давайте подробнее поговорим о «плюсах» использования технологии «умный» город:

Энергоэффективность:

«Умный» город – это энергетически эффективный проект, одной из главных задач которой стала разработка технологии, позволяющей сберечь энергию и получать ее из возобновляемых источников,

при этом снижая выбросы углекислого газа. Может быть применен целый ряд технологий, которые основаны на использовании возобновляемых источников энергии. Например, внедрение небольших ветрогенераторов, солнечных панелей и тепловых насосов, что поможет повысить эффективность использования электроэнергии.

Физическая инфраструктура:

Инфраструктура составляет треть всего устройства «умного» города, она является первым шагом к внедрению цифровой и коммуникационной инфраструктуры. Загруженность дорог растет с каждым днем, всё сильнее влияя на экологию, в особенности это относится к загрязнению воздуха. Поэтому необходимо создать сбалансированную систему общественного транспорта, а также постоянно совершенствовать её инфраструктуру.

Цифровая инфраструктура:

В «умном» городе физическая инфраструктура города интегрирована в цифровую. Различные датчики каждую минуту отслеживают и анализируют ситуацию на дорогах, получают данные о количестве свободных парковочных местах, погодных условиях и инцидентах на дорогах. Данная информация находится в свободном доступе и каждый житель такого города может в любой момент ознакомиться с ней при помощи своего гаджета для того чтобы выбрать оптимальный маршрут до места назначения. Это позволяет сделать физическую инфраструктуру более гибкой. [3]

Несмотря на большое количество преимуществ использования технологии «умный» город, существует огромное количество угроз, связанных с внедрением данной технологии в повседневную жизнь, к этим угрозам можно отнести:

- организованную преступность;
- саботаж (намеренное повреждение данных);
- хищение информации;
- международный терроризм.

Именно из-за такого рода угроз ведется разработка систем безопасности, которые помогут сделать нашу жизнь в «умных» городах безопасной.

На данный момент существует несколько стандартов безопасности, о которых мы поговорим далее.

Первый – это стандарт **PAS 185**, этот стандарт ориентирован на процесс развития, а не на окончательные решения. Он показыва-

ет, как общесистемный, стратегический уровень, ориентированный на безопасность, может применяться наряду с развитием умной городской структуры, стратегией умного города и «дорожной картой», рамками для обмена данными и информационными услугами, а также проектами, данными или инициативами по обмену информационными услугами. Данный стандарт помогает пресечь враждебные, мошеннические действия преступного характера. При таком стандарте данные с множества объектов обрабатываются городскими службами.

Второй стандарт, **PAS 1192-5** описывает процессы, которые помогут организациям в выявлении и реализации соответствующих случаев и принятии соразмерных мер для уменьшения риска потери или раскрытия информации, которые могли бы повлиять на её сохранность и безопасность:

- персонала и других, находящихся в здании лиц, пользователей построенного актива или его сервисов;
- самого построенного актива;
- информации об активах; и / или
- преимущества, которые предоставляет актив.

Такие процессы могут быть применены к защите от потери, кражи или раскрытия ценной коммерческой информации и интеллектуальной собственности. [4]

Давайте вернемся ближе к теме моего выступления и подробнее узнаем о проектах «умных» городов, в частности о проекте **REMOURBAN**, который был выбран в качестве демонстрации проектов умных городов по инвестиционной программе Horizon 2020.

«Horizon 2020» – это новая 7- летняя программа научных исследований Европейского Союза, которая является крупнейшей программой исследований и инноваций в истории ЕС. Она предполагает выделение почти 80 млрд. евро в течение 7 лет (2014-2020) – в дополнение к частным инвестициям. Эта программа была опубликована 11 декабря 2013 года.

Основная цель Horizon 2020 – создать Европейский Союз Инноваций (Innovation Union) и обеспечить глобальную конкурентоспособность Европы.[1]

Вся программа сводится к четырем целям:

- 1) снизить в ЕС выбросы парниковых газов на 20 % к 2020 году по сравнению с 1990 годом;
- 2) повысить энергоэффективность и на 20 % снизить объем потребляемой энергии к 2020 году;

3) достичь 20 % возобновляемой энергии в общем потреблении энергии в ЕС к 2020 году;

4) повысить до 10 % использование биотоплива автомобилями к 2020 году.

Сам же проект REMOURBAN представляет собой партнерство между тремя городами ЕС: Ноттингем (Великобритания), Вальядолид (Испания) и Тапобаси/Эскишехир (Турция). И имеет двух последователей: Серен (Бельгия) и Мишкольц (Венгрия).[2]

Каждый город-партнер развивает новые решения самостоятельно, в соответствии со своими местными потребностями. Но в итоге эти решения и инновации должны привести к общим решениям для всех пяти городов.

Проект REMOURBAN реализуется на территории городского района Снейнтон (Sneinton, Nottingham) – как наиболее подходящего для демонстрации проекта.

Перечислим основные мероприятия, которые применяют:

1. Модернизация фокусируется на утепление стен и потолков в верхних этажах зданий, даже в домах старше 100 лет.

2. Учитываются высокие стандарты энергоэффективности (EnerPHit), которые разработаны для строительства домов. EnerPHit признает трудность достижения полного стандарта в существующих зданиях без чрезмерного удорожания. Обучение местных монтажников проводит компания SASIE Training Ltd.

3. Расширяется сеть централизованного теплоснабжения (на 4700 домов) и внедряется система обратного подогрева воды с помощью солнечных батарей на крышах домов.

4. Устанавливается измерительная система электроэнергии Smart Energy. Потребители смогут оценить собственное энергопотребление и настроить использование энергии по комнатам.

5. Для перевозки грузов в центре города используются небольшие электрические транспортные средства.

6. Проект включает почасовую схему проката автомобилей или электрических транспортных средств.

7. Планируется разработать Комплексную модель городской инфраструктуры, которая будет сочетать онлайн моделирование трех блоков в инфраструктуре ИКТ: городской архитектуры; потребления энергии и транспортной инфраструктуры.

8. Проект стимулирует активность граждан, которые в настоящее время исключены из процесса сокращения энергии и ресурсосбережения. Граждане будут учиться друг у друга и присоединятся к принятию решений, что приведет к социальным реформам в городе.

Как результат – сокращение выбросов CO₂ в атмосферу на 50 % и общее сокращение энергопотребления на 40 %.

Проекты «умных» городов улучшаются с каждым днем, что позволяет экономить электроэнергию, улучшить экологическую обстановку в регионе, уменьшить количество несчастных случаев, благодаря автоматизации, уменьшить нагрузку на транспортное сообщение и количество аварий. «Умные» города являются очень перспективным направлением для внедрения новых технологий и привлекают всё больше инвестиций.

Мы живем в век информационных технологий, и это действительно так, различные инновации, которые ранее казались фантастикой теперь окружают нас повсеместно, такая технология как «умный» город, несомненно в ближайшем будущем окажет влияние на многие сферы жизни людей, начиная с уменьшения аварий на дорогах и заканчивая изменениями в образовании, медицине, бизнесе и государственном управлении.

На мой взгляд любое государство, которое хочет минимизировать свои расходы и получить полную картину о том, как именно используется инфраструктура городов, должно обязательно поддерживать такие проекты, которые являются очень привлекательными и для бизнеса, что в целом окажет влияние и на экономику.

Список использованных источников

1. Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017 Cross-cutting activities (Focus Areas)
2. International Journal of Open Information Technologies ISSN: 2307-8162 vol. 4, no. 1, 2016.
3. ITU News Magazine [Электронный ресурс] // «Умные» города. – (<https://itunews.itu.int/ru/Note.aspx?Note=4231>.)
4. PAS 185:2017. Smart Cities – Specification for establishing and implementing a security-minded approach. BSI 2017 First published November 2017.
5. О.Б. Ганин [Электронный ресурс] // Умный город: перспективы и тенденции развития. – (<http://cyberleninka.ru/article/n/umnyy-gorod-perspektivy-i-tendentsii-razvitiya>.)

Подсекция «Бизнес-информатика»

Руководитель подсекции
С.А. Коваленко,
ст. преп. каф. бизнес-информатики
и информационных технологий

Ю.О. Хлыстал,
студентка 401 группы, профиль «Бизнес-информатика
и информационные технологии»
Научный руководитель:
С.А. Коваленко,
ст. преп. каф. бизнес-информатики и информационных технологий

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В процессе труда люди взаимодействуют друг с другом, вступая в определенные социальные отношения. Социальное взаимодействие в сфере труда – это форма социальных связей, реализуемая в ходе обмена деятельностью. Объективной причиной взаимодействия людей является общность или расхождение их интересов, единые цели, потребности, взгляды. Предметы и орудия труда, духовные и материальные блага в свою очередь выступают посредниками взаимодействия людей в сфере труда. Постоянное взаимодействие отдельных индивидов или общностей в процессе трудовой деятельности в определенных социальных условиях создает специфические социально-трудовые отношения.

Социально-трудовые отношения – это совокупность взаимодействий работников как прямых, так и косвенных, в коллективном трудовом процессе. Они осуществляются в процессе живого труда, непосредственной деятельности работников, формирования и изменения социальных отношений между ними.

На практике выделяют множество социально-трудовых отношений, которые характеризуют экономические, правовые и психологиче-

ские аспекты взаимосвязей индивидуумов и социальных групп в процессах, обусловленных трудовой деятельностью.

Социально-трудовые отношения по своей структуре подразделяются на организационно-экономические и социально-экономические. Первые обусловлены уровнем развития и характером производительных сил, поэтому при общности применяемой техники и технологии эти отношения обладают общими чертами в разных экономических системах. Социально-экономические отношения выражают отношения организации труда, его нормирования, управления.

В системе управления социально-трудовыми отношениями выделяют направления, которые позволяют адекватно реагировать на требования рыночных отношений и регулировать в целом сферу социально-трудовых отношений. Одним из важных направлений является повышение уровня автоматизации и компьютеризации управления.

Автоматизация влечет за собой не только изменение производства, но и трансформацию общества, которая связана с существенным упрощением социальных отношений и, как следствие, нарастание их полной контролируемости и прогнозируемости.

Процессу автоматизации невозможно сопротивляться, потому что технически и научно отстающее общество будет просто уничтожено более развитым.

Прогресс, достигнутый за последние несколько лет во всех аспектах вычислительной техники, включая теорию, технологию и приложения, привели к значительному расширению области применения компьютеров и росту числа их пользователей. Существенной частью современного общества являются разнообразные системы доступа и хранения информации, которые являются неотъемлемой составляющей современного научно-технического прогресса.

Научно-технический прогресс связан с внедрением в управленческую деятельность социально-трудовых отношений автоматизированных информационных систем. Информационные системы должны обеспечивать процессы сбора, обработки, накопления, расчета, хранения, обновления, передачи и отображения информации; высокий уровень информационного взаимодействия всех структур органов социальной сферы, что позволит освободить пользователей от выполнения вручную больших объемов работ по вводу и обработке информации, а также увеличить оперативность формирования текстовых,

отчетно-аналитических, прогнозных, статистических и иных документов.

Применение компьютерных технологий позволяет делать открытия в социальной сфере, появляется возможность по-новому взглянуть на многие социальные процессы и явления, спрогнозировать уровни доходов населения, безработицы, развития отраслевой экономики, а затем предпринимать меры управленческого характера.

Цель работы: разработать информационную систему «Прожиточный минимум» для Министерства по социальной защите и труду ПМР.

Инструментом для разработки является платформа 1С: Предприятие 8.3.9.

Поставленная цель достигается посредством решения следующих задач:

1. Изучить законы и приказы о прожиточном минимуме в ПМР;
2. Ознакомиться с методикой расчета прожиточного минимума;
3. Собрать необходимые данные, формулы, алгоритмы для практической реализации;
4. Ознакомиться с программным продуктом 1С: Предприятие;
5. Разработать информационную систему на платформе 1С: Предприятие.

Предприятие.

Социальная политика, проводимая государством направлена на выработку социально-экономических стандартов, которые устанавливают минимальные гарантии защиты населения от бедности. Особую значимость в этой направленности приобретает институт прожиточного минимума, который устанавливает величину уровня жизни на основании расчета стоимости потребительской корзины.

Потребительская корзина – это фиксированный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

Прожиточный минимум – это стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы.

Методика исчисления величины прожиточного минимума в ПМР разработана в соответствии с Законом ПМР от 29 мая 2008 года № 475-3-IV «О прожиточном минимуме в ПМР».

Структура прожиточного минимума содержит: стоимость продуктов питания, стоимость непродовольственных товаров, стоимость услуг и налоги.

Прожиточный минимум рассчитывается для следующих социально-демографических групп населения: трудоспособное население – это мужчины в возрасте 16-59 лет и женщины в возрасте 16-54 лет, пенсионеры, дети – в возрасте 0-6 лет и в возрасте 7-15 лет.

Расчет прожиточного минимума предполагает наличие определенных данных и выполнение на их основании ряда последовательно определенных действий:

1. Перечень продуктов питания, непродовольственных товаров, видов услуг и налогов.
2. Наличие цен по всем видам расходов.
3. Наличие определенных норм и тарифов, на каждый отдельный товар, продукт и услугу.
4. Расчет стоимости по всем видам расходов.
5. Сведение всех стоимостей расходов в единую таблицу.

Для реализации процесса исчисления в государственном учреждении используется Microsoft Excel, т.е. нет никакого специализированного программного обеспечения. На основе полученных данных ежемесячно вносятся изменения в созданные таблицы, вводятся формулы, сводятся данные в итоговую таблицу.

Основными недостатками является:

- 1) на выполнение расчетов и заполнение данных тратится большое количество времени;
- 2) ежемесячные расчеты на каждый месяц не сохраняются;
- 3) расчетные данные хранятся на бумажных носителях;
- 4) отсутствие возможности хранить все данные в одной области;
- 5) для получения аналитических данных анализируется информация, хранящаяся на бумажных носителях.

Рассмотренные недостатки позволяют сделать вывод о необходимости автоматизации, которая заключается в возможности:

- 1) формировать отчеты;
- 2) строить и анализировать прогнозные данные;
- 3) хранить все введенные ежемесячно данные и обращаться к ним в любое время и формировать результирующую информацию за предшествующие и настоящие периоды;
- 4) упрощения процессов расчета и их автоматизации.

Максимально эффективная организация процессов расчета прожиточного минимума будет способствовать успешному функционированию сферы социально-трудовых отношений в министерстве.

Изученная методика исчисления прожиточного минимума подтверждает множество выполняемых операций. Использование готового программного решения позволит поднять эффективность работы на принципиально новый уровень, позволяя выполнять ранее невозможные функции. Если раньше для того, чтобы провести прогноз прожиточного минимума в среднем на душу населения и трудоспособного населения необходимо было поднять отчет за прошлый месяц и провести расчеты, то разработанный программный продукт позволит сделать это более быстро, не прибегая к поиску и просмотру бумажных носителей. Безопасное хранение информации – еще одно неоспоримое преимущество.

В ходе выполнения данной работы были достигнуты поставленные цели и в итоге была разработана автоматизированная информационная система «Прожиточный минимум», которая позволяет исчислять величину прожиточного минимума, оформлять отчетные документы, строить прогнозы и анализировать полученные данные.

Секция «Бухгалтерский учет и аудит»

Подсекция «Аудит»

Руководитель подсекции
Т.П. Стасюк,
зав. каф. бухгалтерского учета и аудита

Г.Н. Друми,

студентка 406 группы, профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Научный руководитель:

А.А. Цуркан,

доц. каф. бухгалтерского учета и аудита

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕРКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ОПЕРАЦИЙ ПО ТРУДУ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Право на труд является одним из важнейших социально-экономических прав граждан. Значимость данного права столь велика, что международное сообщество сочло необходимым закрепить его в числе важнейших прав и свобод человека.

Расчеты с работниками были и остаются довольно сложным и трудоемким участком учетной работы. Следовательно, проведение судебно-бухгалтерской экспертизы данного участка также является, на мой взгляд, наиболее трудоемким процессом.

Задачей судебно-бухгалтерской экспертизы при исследовании операций по труду и заработной плате является координация усилий организаций по рациональному использованию трудовых ресурсов, материальному стимулированию работников в соответствии с резуль-

татами их труда. Судебно-бухгалтерская экспертиза определяет размер ущерба от правонарушений в организации труда, использовании трудовых ресурсов и системе оплаты труда, а также разрабатывает предложения по профилактике отрицательных явлений.

Целью экспертного исследования операций по труду и заработной плате является изучение законности операций по начислению и выплате заработной платы, исчислению единого социального налога и налога на доходы физических лиц.

Объектами экспертизы при исследовании судебно-бухгалтерской экспертизой операций по труду и заработной плате являются:

- трудовые ресурсы, их планирование и использование;
- системы оплаты труда и премирования и их применение;
- состояние трудовой дисциплины и соблюдение трудового законодательства;
- средства социального страхования и их использование;
- расчеты по оплате труда;
- первичная документация по учету труда и заработной платы;
- бухгалтерский учет труда и отчетность;
- причиненный ущерб от правонарушений в оплате труда.

Нормативные правовые документы, внутренние (локальные) нормативные документы организации, первичные документы, регистры синтетического и аналитического учета, бухгалтерская отчетность являются источниками информации для исследования операций по оплате труда.

Во время проведения экспертизы операций по соблюдению трудового законодательства и расчетов по оплате труда используют следующие процедуры и методы:

- 1) арифметическая проверка;
- 2) взаимная сверка бухгалтерских регистров;
- 3) нормативная проверка хозяйственных операций;
- 4) анализ взаимосвязи данных, отраженных в исследуемых объектах;
- 5) экономический анализ;
- 6) проверка документального оформления трудовых отношений;
- 7) проверка правового регулирования трудовых отношений.

Арифметическая проверка заключается в пересчете показателей документа для проверки правильности исчисления итогов. К примеру, пересчет суммы приходных и расходных операций по кассе или суммы начисленной заработной платы по ведомости

Метод взаимной сверки бухгалтерских регистров состоит в использовании различных документов в любом сочетании, прямо или косвенно освещающих проверяемую хозяйственную операцию. Например, сверка суммы выданной заработной платы по платежной ведомости и отраженной в кассовой книге суммы. Также могут быть сверены суммы заработной платы «к выдаче» по данным расчетно-платежной ведомости и расчетных листков, выданных работникам.

Нормативная проверка хозяйственной операции заключается в проверке соответствия отражения ее в учетных документах требованиям законодательства. Как правило, это документальное подтверждение самого факта отражения события, его правомерность и правильность корреспонденции счетов. К примеру, неправомерным будет отражение депонирования сумм заработной платы, которые не были выданы не из-за неявки работника, а из-за отсутствия денежных средств у самой организации.

Анализ взаимосвязи данных, отраженных в исследуемых объектах позволяет оперативно, без глубокого изучения, выявить области учета, в которых могут быть допущены ошибки, для дальнейшего их изучения. Например, суммы начисленной заработной платы и налогов, связанных с ней.

Экономический анализ является помощником при ответе на вопрос о существовании возможности вовремя погашать задолженность по заработной плате. Сравнение, расчет абсолютных и относительных величин – приемы, применяемы при этом.

Проверка документального оформления трудовых отношений. При проверке необходимо обратить внимание на наличие трудовых договоров, подписанных сторонами и заверенных печатью организации, а также первичных документов – приказов, которыми должны оформляться прием на работу, перевод работника из одного структурного подразделения в другое, предоставление работнику отпуска, увольнение с работы. На каждого должен быть открыт лицевой счет и заполнена личная карточка. Следует обратить внимание на то, что первичные документы должны соответствовать унифицированным формам.

Проверка документального оформления расчетов по оплате труда, при которой изучается достоверность и наличие первичных документов, правильность их заполнения, соответствие требованиям законодательства ПМР.

Проверке подвергаются приказы, табели учета рабочего времени, листки учета выработки наряды на сдельную работу, путевые листы, расчеты отпускных и других видов доплат расчетные и расчетно-платежные ведомости и др. Обращается внимание на наличие подписей должностных лиц, правильность и полноту заполнения всех обязательных реквизитов, ответственных за учет рабочего времени и выполнение работ, неоговоренные исправления и подчистки.

Типичные случаи мошенничества в сфере операций по труду и заработной плате:

1. «Черная» и «серая» заработная плата являются разновидностями «теневого» выплаты заработной платы. «Черная» выплачивается физическому лицу без должного документального оформления трудовых отношений, не соблюдая требования ТК ПМР. При «серой» же заработная плата выплачивается работнику, трудовые отношения с которым оформлены надлежащим образом, но заработная плата выплачивается двумя способами. Первый – официальный, фиксируемый в документах бухгалтерского учета, при котором размер заработной платы соответствует размеру, указанному в трудовом договоре, штатном расписании и в других локальных нормативных актах. При этом заработная плата выплачивается регулярно, в установленные сроки, что не дает оснований для установления состава преступления. Второй способ установления заработной платы заключается в том, что работодатель выплачивает работнику по «взаимной договоренности» с ним «реальную» (скрытую) заработную плату «в конверте» либо в иной форме.

На первый взгляд, данная ситуация достаточно выгодна работнику, потому что он получает причитающуюся ему сумму, «сэкономив» на уплате налогов.

Общественная опасность такой частичной невыплаты заработной платы прежде всего проявляется в непоступлении соответствующих платежей, налогов и сборов в бюджет, социальных взносов во внебюджетные фонды.

2. Неправомерное завышение заработной платы с последующим присвоением сверхчисленных сумм – традиционный способ, которым пользуются мошенники при присваивании наличности для заработной платы. В ведомостях фигурируют несуществующие или уволенные сотрудники, так называемые «мертвые души», за которых сами мошенники в ведомостях расписываются и получают деньги.

3. Еще один излюбленный метод – завышать суммы заработных плат отдельных работников в ведомостях, известив об этом их заранее. Обрадованный сотрудник, получив сверхзарплату, выделяет часть организатору мошенничества. Также в ведомостях на выплату заработной платы могут преувеличиваться подлежащие к выдаче итоговые суммы. А на руки работникам выдается значительно меньше. Полученную разницу мошенники кладут к себе в карман.

4. Существует немало способов хищения денежных средств, выделяемых для представительских целей и командировок. Так, к примеру, на одного работника оформляется сразу оформляется сразу два-три командировочных предписания в течение командировки. Могут составляться командировочные удостоверения для работников, фактически никуда не выезжающие. Естественно, вносятся корректировки в авансовые отчеты. Также подотчетными лицами или бухгалтерами-злоупотребителями могут прилагаться фальшивые накладные и товарные чеки за «приобретенный» товар.

5. Депонированная заработная плата является лакомым куском для мошенников-касси́ров. Посредством списания денежных средств по подложным ведомостям либо поддельная подписи работников они присваивают наличность. Также мошенники-касси́ры могут имитировать банковские выписки и присваивать наличность при наличии доступа к чековой книжке предприятия.

Конечно, от мошеннических действий персонала полностью застраховаться невозможно. Однако снизить возможные потери до допустимой нормы убытка – задача выполнимая. Каждой фирме в зависимости от ее специфики ее деятельности следует внедрить и применять свои инструменты. Одновременно существуют следующие меры, которые эффективны и менее дорогие.

Для начала нужно помнить, что заключение договоров о полной материальной ответственности с кассирами, начальниками подразделений, управляющими складов является острой необходимостью. Даже если эти люди «свои люди», приняты на работу не по объявлению, а по протекции.

Желательно не реже одного раза в месяц проводить инвентаризацию. Причем не на бумаге, а реальную. Инвентаризация проводится в целях выявления возможных ошибок в учете и злоупотреблений, которые могут привести к серьезным материальным потерям.

Не нужно забывать о материальном стимулировании сотрудников бухгалтерии и материально-ответственных лиц. Следует создать на предприятии условия, при которых сотрудники предпочитали и им выгоднее было бы выполнять по-честному свою работу, не думая о личном обогащении за счет каких-то махинаций.

С определенной периодичностью следует проводить «психологическую обработку» коллектива. Например, напоминать сотрудникам о возможных последствиях незаконных поступков. Данный метод если не укрепит их чувство ответственности, то, хотя бы заставит задуматься.

Для эффективного контроля за управленцами, необходимо создать систему, которая отслеживала бы их действия. Потоки денежных средств должны быть организованы и подкреплены системой документооборота. Чтобы в любой момент проверить совершаемую операцию. Также проблема решается технической составляющей. Во-первых, первичная документация должна составляться строго в соответствии с требованиями. Во-вторых, установить системы видеонаблюдения на предприятии.

Систематически выборочно проверять предоставляемые подотчетными лицами документы. Может удивить разница цен приобретения товаров и услуг в двух-трех однотипных организациях. Тем более, что такой дополнительной функцией можно наделить даже рядового сотрудника фирмы. Ведь чтобы сравнить цены особых познаний не потребуется.

Еще одним вариантом является внедрение в штат аудитора. Одной из обязанностей аудитора будет профилактика нарушений труда и операций по учету заработной платы. Аудитор, как независимый специалист, штатный сотрудник с приличным багажом знаний вполне может уменьшить мошеннические действия персонала. Доказано, это окупится с лихвой.

Список использованных источников

1. Атанесян Г.А. Судебная бухгалтерия: учебник/ Г.А Атанесян, С.П. Голубятников.– М.: Юрид. лит., 2009.
2. Белов А.Н. Судебно-бухгалтерская экспертиза/ А.Н. Белов. – М.: Финансовая газета, 2011.
3. Каштанова И.А. Предмет, метод и общая методика судебно-бухгалтерской экспертизы / Каштанова И.А., 2006.

Подсекция

«Бухгалтерский учет»

Руководитель подсекции
Т.П. Стасюк,
зав. каф. бухгалтерского учета и аудита

Г.Н. Друми,

студентка 406 группы, профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Научный руководитель:

Т.П. Стасюк,

канд. экон. наук, доц., зав. каф. бухгалтерского учета и аудита

УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В условиях высокой конкуренции на современном рынке требуется, чтобы предприятия все больше усилий направляли на удержание существующих, особенно, высокодоходных клиентов. Для этого необходимо постоянно отслеживать потребности покупателей. Проблема эффективного управления взаимодействием с клиентами является важной, а ее решение – жизненно необходимым для многих отечественных компаний. Оптимизация взаимоотношений с покупателями позволит предприятиям снизить расходы на их привлечение и удержание, более рационально распределить между ними маркетинговый бюджет, укрепляя тем самым свои позиции на рынке и увеличивая в долгосрочной перспективе прибыль.

«Ничто не произведет на клиента большего впечатления, чем сознание того факта, что вы потратили на него свое время и усилия, чтобы собрать информацию о его ситуации и способах решения его проблем.» Брайан Трейси.

Анализ работ, посвященных управлению клиентской базой в системе управленческого учета (работы П. Молино, Э. Пейна, М. Роджерс и Д. Пепперса), позволил сделать вывод о том, что единого подхода к эффективному управлению клиентской базой не существует.

Клиентской базой надо управлять – это аксиома.

Анализ существующих методик управления клиентской базой сформировал следующую картину.

Согласно модели Э. Пейна, чтобы выстроить успешные отношения с клиентами, компании необходимо: «разработать клиентоориентированную стратегию, решить вопрос о создании ценности для клиента, выбрать наиболее приемлемые каналы взаимодействия с ним, собрать и в нужное время использовать информацию о покупателях, а также оценить эффект от вышеназванных действий».

М. Роджерс и Д. Пепперса выдвинули теорию, представляющую собой теоретическую концепцию по управлению, полностью состоящую из рекомендаций и указаний: компании требуется «идентифицировать своего покупателя, затем дифференцировать его по определенным параметрам и осуществлять кастомизированное взаимодействие с ним»

Каждый из перечисленных исследователей делает акцент на разных элементах процесса взаимодействия с клиентами, предлагая свой вариант. На основании мнений исследователей можно пронаблюдать необходимость разработки действенного инструмента, позволившего любому отечественному предприятию эффективно взаимодействовать со своими клиентами.

Было бы целесообразно предложить алгоритм управления, состоящий из ряда последовательных действий, позволяющих управлять клиентской базой на всем жизненном цикле взаимодействия с компанией с помощью математических методов и моделей.

В числе основополагающих этапов алгоритма предлагается сегментация клиентской базы, в процессе которой происходит оценка прибыльности клиентских сегментов, оценка удовлетворенности клиентов работой компании и выбор стратегических альтернатив по управлению клиентскими сегментами.

Результаты реализации одного этапа являются исходными данными для принятия управленческого решения в рамках следующего этапа.

Для проведения подобных мероприятий необходимо наличие соответствующих автоматизированных систем. Поскольку не все клиенты являются одинаковыми для компании с точки зрения получения от них прибыли, необходимо провести их ранжирование. Работа с одним сегментом клиентов будет отлична от работы с другим сегментом.

На сегодняшний день существует несколько методик управления клиентскими базами. Наиболее распространенными являются:

- система CRM;
- RFM-анализ;
- матрица БКГ (BCG).

Следует отметить, что в основе этих методов лежит сегментация клиентов по каким-либо признакам.

CRM-система (Customer Relationship Management или Управление отношениями с клиентами) – это – прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, учет и контроль в рамках управленческого учета.

Важно понимать, что CRM – это стратегия, в основе которой лежит сбор информации о своих клиентах на всех стадиях их жизненного цикла и формировании на основе этих знаний взаимовыгодных отношений с клиентами. Правильно построенные отношения, основанные на персональном подходе к каждому клиенту, позволяют привлекать новых клиентов и помогают удержать старых. [4]

Естественно, результатом применения такой стратегии является повышение конкурентоспособности компании и, соответственно, увеличение прибыли.

Применительно к технологиям, CRM – это специальное программное приложение, часто встраиваемое в уже существующую информационную среду компании.

Существует два вида внедрения CRM. Можно воспользоваться уже созданными системами CRM, в таком случае разработчики «подстраивают» существующую систему под нужды заказчика. Второй путь – разработка персональной системы.

Многие российские компании предлагают свои услуги по внедрению систем CRM. Например, ООО «Компания IT-консалт»), являющееся официальным партнером 1С, предлагает профессиональное внедрение, поставку, настройку и обучение пользователей 1С CRM 8 для любого предприятия. Стоимость внедрения данного решения – от 15000 рублей России в год. Стоимость зависит от количества пользователей и типа решения.

Еще одним способом управления клиентской базой является **RFM-анализ**. Анализируемая методика позволяет осуществлять прогнозирование поведения клиента на основе его прошлых действий.

Также можно провести сегментирование потребителей по уровню лояльности.

RFM-анализ базируется на трех составляющих, причем последовательность букв в аббревиатуре указывает на степень важности каждой переменной:

- Recency (давность) – вероятность возвращения клиента в зависимости от момента его последней активности. Это свойство чрезвычайно важно для сегментации – чем меньше времени прошло с момента последней активности клиента, тем больше вероятность его возвращения.

- Frequency (частота или количество) – количество действий, которые совершил клиент за определенный период времени. Это свойство также важно – считается, что чем больше каких-либо действий совершит клиент, тем больше вероятность того, что он их повторит в следующем периоде.

- Monetary (деньги) – сумма денег, которую потратил клиент. Чем больше денег было потрачено, тем больше вероятность того, что он повторно обратится в данную аптечную организацию. [2]

Проведение подобной сегментации дает представление о том, какие клиенты сделают покупку, а какие не отреагируют на предложение. Эти три меры R (давность), F (частота) и M (денежно-кредитная) влияют на возможность будущих покупок клиентов.

В литературе предлагается следующая методика применения RFM-анализа. Сегментация начинается с давности, затем происходит сегментация по частоте и, наконец, по денежному показателю. На первом этапе необходимо определить критерий активности клиента (работа с Recency) и на его основе распределить клиентов на пять групп (по давности совершения действий). В данном анализе клиенты кодируются по частоте совершаемых покупок – от наибольшей к меньшей. Как правило, группы одинаковой величины и равны 20 % от общего числа. Соответственно, клиенты, попадающие в первую группу, кодируются цифрой 5, остальные 4, 3, 2 и 1. Далее необходимо определить пять групп клиентов на основе Frequency, здесь вместо временных отрезков нужно определить, какое количество активностей будет критерием вхождения клиента в ту или иную группу. Клиентов ранжируют так же, как и в первом случае. Завершает анализ определение Monetary, где также клиентов делят на пять групп, а критерий попадания клиента в ту или иную группу – объем затраченных средств. Наконец, все клиенты ранжируются путем объединения полученных значений R, F и M.

Оценка клиента может варьироваться от 555 (является самым высоким показателем) до 111 (самый низкий показатель). Лучшие клиенты находятся в 1-й группе по каждому показателю (555): они недавно что-то приобрели, наиболее часто совершают покупки и тратят больше всего денег.

Итогом подобного анализа служит сегментация клиентов на группы на основе их поведения в прошлом. Здесь важным является то, что можно выделить тенденции в поведении клиентов, определить наиболее важных и тех, кто близок к уходу, выявить интенсивность перехода клиентов из одной группы в другую. Каждой из выделенных групп можно предложить свою маркетинговую стратегию поведения. Например, можно сделать вывод, что клиент, который имеет RFM-показатель равный 155, сделал большое количество покупок с высоким денежным выражением, но не в течение длительного времени. Возможно, что-то пошло не так: например, клиент, скорее всего, перешел на продукцию и услуги конкурента или нашел альтернативный источник, и именно поэтому его показатель новизны является низким.

Или, например, если RFM-показатель клиента определяется как 515, маркетологи могут подготовить специальный пакет документов, включающий в себя благодарственное письмо, список преимуществ компании и некий стимул, чтобы клиент сделал еще одну покупку в течение следующих 30 дней

Следующий вид анализа клиентской базы – **матрица БКГ (BCG)**. В его основе лежит совмещенный ABC-XYZ-анализ. ABC-анализ, основанный на принципе Парето (20 % всех товаров дают 80 % оборота), позволяет классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. [4] XYZ-анализ позволяет произвести классификацию ресурсов компании в зависимости от характера их потребления и точности прогнозирования изменений в их потребности в течение определенного временного цикла.

Применительно к анализу клиентской базы ABC-анализ показывает ранг каждого клиента относительно общего объема продаж (примерно 80 % доходов приносят 20 % клиентов), а XYZ-анализ классифицирует клиентов по факту стабильности покупок и возможности прогнозирования. [3]

При таком подходе клиенты делятся на девять групп: AX, AY, AZ, BX, BY, BZ, CX, CY, CZ.

Каждая из групп имеет свое условное название.

Группа AZ -Звезды – те клиенты, которые купили неожиданно много, поэтому можно предположить у них высокий потенциал. Группа AX – Коровы – пожалуй, самые лучшие клиенты: они покупают много и постоянно. ВУ – Собаки – покупают мало и редко, можно обратить на них внимание в последнюю очередь или вообще не обращать.

Все остальные клиенты, которые не вошли в предыдущие группы – Трудные дети. Пока непонятно, как поступить с этими клиентами, по каждому конкретному клиенту нужно разобраться, ведь эти клиенты могут стать и «звездами», и «коровами». Самым лучшим для компании будет переход клиента из «звезд» в «коровы», т.е. клиенты, которые купили неожиданно много, будут покупать много и регулярно.

В основе всех методов лежит мысль: клиенты вступают во взаимоотношения с компанией и со временем решают – продолжить эти отношения или прекратить их. Идея жизненного цикла – это поведение клиента по отношению к компании в течение времени. Поведение клиента меняется с течением времени, и эти изменения – ключ к построению долгосрочных взаимоотношений. В любой момент жизненного цикла клиент с той или иной вероятностью может продолжить отношения с компанией.

В задачи управленческого учета в части управления клиентской базы входит выбор наиболее оптимального и эффективного метода анализа и управления клиентской базой.

Важно помнить, что если хранить информацию о взаимодействиях с покупателем, то затем можно прогнозировать поведение клиента в течение жизненного цикла – будет ли он с большей или меньшей вероятностью совершать покупки. Если проводить такое прогнозирование, то можно достичь максимальной окупаемости маркетинговых мероприятий, обращаясь к тем клиентам, которые вероятнее всего будут реагировать на маркетинговые предложения. Именно они становятся «золотым фондом» каждого конкретного торгового предприятия. С другой стороны, не следует расходовать ресурсы на клиентов, со стороны которых вероятность положительной реакции на маркетинговые предложения ничтожно мала.

Список использованных источников

1. Албитов А.Е. Соломатин Е.О. Все о CRM: Customer Relationship Management // Информация и бизнес. 2010.

2. Андреева А.В. Оптимальное управление клиентской базой компании на основе показателя долгосрочной стоимости клиента // Бизнес-информатика. 2012. № 4.

3. Крюкова А.А., Логуа Р.А. Анализ методических подходов, методов и моделей клиентоориентированного управления // Основы экономики, управления и права. 2012. № 3 (3).

4. Полежаев И.Е. Метод сегментации клиентских баз данных на основе жизненного цикла клиента // Электронный научный журнал «Исследования в России». 2006.

5. Чаплина А.Н., Антипова Е.С. Формирование механизма интеграционного управления клиентами консалтинговой компании // Проблемы современной экономики. 2012. № 3 (43).

6. Черкашин П.А. Готовы ли Вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). М.: ООО «ИНГУИТ.ру», 2004. 384 с.

Подсекция

«Экономический анализ и статистика»

Руководитель подсекции

Н.Н. Дмитриева,

ст. преп. каф. бухгалтерского учета и аудита

Т.В. Мериакре,

студент 202 группы, профиль «Мировая экономика»

Научный руководитель:

Е.А. Ляшкова,

ст. преп. каф. бухгалтерского учета и аудита

СТАТИСТИКА РЫНКА ТРУДА ПМР

Рынок труда играет важную роль в любом государстве, с его помощью предприниматели, работодатели обеспечивают производство и сферу услуг, а наемные работники, продавая труд, обеспечивают себе получение средств существования и жизнедеятельности.

Предприниматель и наемный работник это стороны одной медали, взаимосвязанные и взаимозависящие. С одной стороны, предприниматель в большинстве случаев не может открыть свое предприятие или фирму, не привлекая необходимых работников. С другой стороны, работники, желая получить необходимые средства для своего существования и обеспечения жизни своей семьи, вынуждены искать возможности для применения своего труда.

Формирование рынка труда связано с экономическими, социальными и юридическими предпосылками, без которых рыночные отношения в трудовой сфере невозможны.

1. **Экономическими предпосылками рынка труда** являются частная собственность на средства производства, свобода труда, свобода предпринимательской деятельности.

2. **Социальные предпосылки рынка труда** заключаются в наличии социального неравенства между людьми по уровню доходов, составу семьи, состоянию здоровья, стажу и опыту работы, по умственным способностям, уровню образования, физической силе, выносливости и др.

3. **Юридические предпосылки рынка труда** состоят в наличии законов и иных нормативных правовых актов в данной сфере правового регулирования.

Нельзя говорить о рынке труда, не упомянув о таких понятиях как: трудовые ресурсы, трудоспособное население в трудоспособном возрасте и экономически неактивное население.

Трудовые ресурсы – население, занятое экономической деятельностью или способное трудиться, но не работающее по тем или иным причинам.

Численность трудовых ресурсов определяется как сумма численности трудоспособного населения в трудоспособном возрасте и численности работающих лиц моложе и старше трудоспособного возраста.

Трудоспособное население в трудоспособном возрасте – лица трудоспособного возраста (мужчины в возрасте 16-60 лет и женщины в возрасте 16-55 лет), за исключением неработающих инвалидов I и II группы, и лиц, получающих пенсию по возрасту на льготных условиях.

Экономически неактивное население – это население трудоспособного возраста, которое не входит в состав рабочей силы, т.е. занятых и безработных:

- учащиеся и студенты, слушатели и курсанты, посещающие дневные образовательные учреждения (включая дневные аспирантуры и докторантуры);
- неработающие пенсионеры;
- лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми, больными родственниками и т.п.;
- отчаявшиеся найти работу, т.е. лица, которые прекратили поиск работы, исчерпав все возможности ее получения, но которые могут и готовы работать;
- другие лица, которым нет необходимости работать, независимо от источников их дохода.

Давайте поговорим о ситуации на нашем рынке труда, которая, к сожалению, оставляет желать лучшего, ведь по сравнению с 2012 годом численность трудовых ресурсов нашей республики сократилась с 315 тыс. чел. до 282,1 тыс. чел. к 2016 году. Это связано, как с естественной убылью населения нашей республики, так и с миграцией населения.

Если подробнее говорить о трудовых ресурсах, то численность экономически активного населения сократилась с 145,6 тыс. чел на 2012 год до 136,6 тыс. чел. к 2016 году, а численность экономически неактивного населения сократилась с 169,4 тыс. чел. на 2012 год до 145,6 тыс. чел. к 2016 году.

Экономически активное население распределяется по секторам: государственный и негосударственный.

Численность занятых в государственном секторе сократилась с 63,4 тыс. чел. на 2012 год до 63,3 к 2016 году, а в негосударственном секторе сократилась с 77,2 тыс. чел. на 2012 год до 69 тыс. чел. к 2016 году.

В процентном соотношении распределение ресурсов составило 47,8 % в государственном секторе и 52,2 % в негосударственном секторе на 2016 год.

Численность занятых в различных экономических отраслях республики трудовых ресурсов снизилась с 140,6 тыс. чел. на 2012 год до 131 тыс. чел. к 2016 году.

Давайте подробнее поговорим о количестве трудовых ресурсов занятых в главных отраслях экономики нашей республики, к которым относится: промышленность, сельское хозяйство, здравоохранение и социальное обеспечение, образование, торговля, а также транспорт и связь.

Численность трудовых ресурсов занятых в **промышленности** снизилась с 33,4 тыс. чел. на 2012 год до 27,2 тыс. чел. к 2016 году, что составило 20,8 % от общего количества трудовых ресурсов.

Численность трудовых ресурсов занятых в **сельском хозяйстве** увеличилась с 7,5 тыс. чел. на 2012 год до 8,7 тыс. чел. к 2016 году, что составило 6,6 % от общего количества трудовых ресурсов.

Численность трудовых ресурсов занятых в **здравоохранении и социальном обеспечении** сократилась с 14 тыс. чел. на 2012 год до 13,7 тыс. чел. к 2016 году, что составило 10,5 % от общего количества трудовых ресурсов.

Численность трудовых ресурсов занятых в **образовании** сократилась с 22,5 тыс. чел. на 2012 год до 21,1 тыс. чел. к 2016 году, что составило 16,1 % от общего количества трудовых ресурсов.

Численность трудовых ресурсов занятых в **торговле** сократилась с 26,1 тыс. чел. на 2012 год до 23,5 тыс. чел. к 2016 году, что составило 18 % от общего количества трудовых ресурсов.

Численность трудовых ресурсов занятых в отрасли **транспорта и связи** увеличилась с 7,5 тыс. чел. на 2012 год до 8,5 тыс. чел. к 2016 году, что составило 6,6 % от общего количества трудовых ресурсов.

Что касается других отраслей нашей республики, таких как: строительство, лесное хозяйство, обслуживание, страхование и банки, то значительного изменения количества трудовых ресурсов в период с 2012 года по 2016 год не произошло.

Не стоит забывать о такой категории трудовых ресурсов, как **безработные**, к которым относятся лица от 16 лет и старше, которые в течение рассматриваемого периода:

- не имели работу (либо занятия приносящего доход);
- занимались поиском работы, т.е. обращались в территориальные органы Единого государственного фонда социального страхования и были зарегистрированы в установленном порядке;
- были готовы приступить к работе.

По данным Министерства экономического развития ПМР численность граждан, зарегистрированных в Центрах социального страхования и социальной защиты, составила 4262 человека, из них официально признанных безработными были 3403 человека и 99,4 % из которых получают пособие по безработице.

Размер пособия по безработице в нашей республике составляет не ниже 50 % размера минимальной пенсии по возрасту и не выше

среднего размера заработной платы по республике за квартал, предшествующий начислению пособия.

При этом уровень официально зарегистрированной безработицы составил 3,1 %.

Список использованных источников

1. Конституция Приднестровской Молдавской Республики: [основной закон: текущая редакция по состоянию на 20 августа 2016 г.]

2. Закон Приднестровской Молдавской Республики «О занятости населения»: [закон: принят Верховным Советом Приднестровской Молдавской Республики 13 июля 1993 г.: по состоянию на 06 декабря 2016 г.]

3. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской Республики – 2012: статистический сборник / Государственная служба статистики Министерства экономики Министерство экономики Приднестровской Молдавской Республики – Тирасполь, 2012.

4. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской Республики – 2016: статистический сборник / Государственная служба статистики Министерства экономики Министерство экономики Приднестровской Молдавской Республики – Тирасполь, 2016.

Секция «Финансы и кредит»

Подсекция «Банковское дело»

Руководитель подсекции
Е.И. Человская,
ст. преп. каф. финансов и кредита

К.А. Барабаш,

студентка 303 группы, профиль «Финансы и кредит»

Научный руководитель:

Т.Ф. Юрова,

доц. каф. финансов и кредита

РЕЙТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Уровень развития экономики государства во многом зависит от стабильности банковской системы. Банковский рынок насыщен различными банками, предлагающими широкий ассортимент банковских продуктов и услуг. Вследствие этого возникает высокая степень конкуренции между банковскими учреждениями.

В настоящее время вопрос о надежности коммерческого банка очень актуален и представляет достаточный экономический интерес как для потенциальных клиентов данного учреждения и государства, так и для самих банков.

В области оценки финансовой устойчивости важны аспекты создания системы раннего предупреждения, позволяющей выявить банки, находящиеся в предкризисном состоянии, уровень управляемости ликвидностью, качество активов, оптимальность пассивов и результа-

ты финансовой деятельности, вести мониторинг, учитывать достаточность капитала. На основе экономико-статистического анализа можно выявить корреляционные связи из всей исследуемой совокупности и выделить наиболее тесные, которые позволяют определить направления развития, что предполагает снижение вероятности возникновения кризисов в банковской системе.

Для определения уровня устойчивости и стабильности кредитно-финансового учреждения руководствуются анализом рейтинговой оценки надежности коммерческих банков, который направлен на выявление сильных и слабых сторон банка. В основе рейтинга лежит обобщённая характеристика по некоторому признаку, позволяющая выстраивать коммерческие банки в определённой последовательности.

Оценка независимых рейтинговых агентств строится на изучении официальной отчётности банков. Данными рейтингами пользуются как специалисты банков, бирж, аудиторских фирм, так и вкладчики и акционеры. Каждое рейтинговое агентство применяет собственную методику оценки и выражает результат этого измерения с помощью рейтинговой шкалы.

В мире существует около 100 рейтинговых агентств, которые принято делить на международные и национальные. Международные зарегистрированы в США, так как американские инвестиционные фонды являются самыми крупными участниками рынка капиталов.

Среди самых авторитетных международных рейтинговых агентств выделяют 3 крупнейшие компании: Moody's Investors Service (Moody's), Fitch Ratings и Standard & Poor's (S&P). Каждая из них присваивает банкам свои рейтинги по национальной и международной шкале: долгосрочные и краткосрочные кредитные рейтинги, рейтинги банковских депозитов, рейтинги финансовой устойчивости банков. У каждого агентства, есть своя шкала оценок, имеющая буквенные категории от «AAA» до «D». Если банк попадает в промежуточные значения, к буквенным обозначениям могут добавляться модификаторы «+» и «-» или цифры 1, 2 и 3 (табл. 1).

Чтобы показать возможное изменение рейтинга в будущем, используется прогноз агентства. Он может быть: «стабильным» – рейтинг в ближайшие несколько лет не изменится; «развивающимся» – рейтинг может, как повыситься, так и понизиться; «негативным» – прогнозируется понижение рейтинга; «позитивным» – возможно повышение рейтинга.

Сопоставление рейтинговой шкалы различных агентств

Трактовка рейтинга	FITCH	Moody`s	Standard & Poor`s
Наивысшая надежность	AAA	Aaa	AAA
Высокая надежность	AA+, AA, AA-	Aa1, Aa2, Aa3	AA+, AA, AA-
Достаточная надежность	A+, A, A-	A1, A2, A3	A+, A, A-
Приемлемая надежность: хорошая кредитоспособность, низкие на данный момент ожидания по кредитным рискам, адекватная способность своевременно погашать финансовые обязательства	BBB+, BBB, BBB-	Baa1, Baa2, Baa3	BBB+, BBB, BBB-
Удовлетворительная надежность: существенный кредитный риск, сомнительная кредитоспособность. Недостаточно надёжен в долгосрочной перспективе	BB+, BB, BB-	Ba1, Ba2, Ba3	BB+, BB, BB-
Низкая надежность: наличие значительных кредитных рисков	B+, B, B-	B1, B2, B3	B+, B, B-
Очень низкая надежность	CCC+, CCC, CCC-	Caа, Ca	CCC+, CCC, CCC-
Неудовлетворительная надежность/ Банкротство	D	C	CC, C, D

В зарубежной практике используются такие рейтинговые системы оценки финансовой устойчивости коммерческих банков как PATROL, ORAP, CAMELS.

Одной из самых известных в мире рейтинговых систем оценки является методика "CAMELS", используемая американскими организациями, осуществляющими надзор за банковской деятельностью. Система формируется на основе оценки шести интегральных компонентов:

- 1) C – Capital adequacy, (достаточность капитала);
- 2) A – Asset quality, (качество активов);

- 3) M – Management, (качество управления);
- 4) E – Earnings, (доходность);
- 5) L – Liquidity, (ликвидность);
- 6) S – Sensitivity to risk, (чувствительность к риску).

В качестве достоинств методики следует отметить стандартизованность, составление отдельных рейтингов для каждого направления анализа, а также комплексный характер оценки деятельности.

Основными недостатками данной методики являются:

- расчёт итогового показателя надежности банка, который представляет собой простую сумму балльных оценок изучаемых показателей, не учитывая различную степень влияния компонентов методики на общую оценку банка.
- сильная зависимость от объективности и компетенции аналитиков.

Второй из наиболее известных развитых рейтинговых систем является PATROL, которую использует Банк Италии. На основе дистанционного анализа финансового состояния, система выявляет банки, в которых требуется провести выездную проверку. В целом данная система построена на тех же принципах, что и CAMELS. Она является эффективной в качестве оценки текущего финансового состояния банка.

Французская рейтинговая система – ORAP (Organization and Reinforcement of Preventive Action) значительно отличается от предыдущих. В нее входят 14 показателей, которые делятся на пять групп:

- 1) пруденциальные коэффициенты (капитал, ликвидность и т.д.);
- 2) балансовая и внебалансовая деятельность (качество активов);
- 3) рыночный риск;
- 4) доходы;
- 5) качественные критерии (держатели акций, управление и внутренний контроль).

В российской рейтинговой практике широко используется методика В. Кромонава, которая основана на признании кредитно-финансового учреждения абсолютно ликвидным и “идеальным”, т.е. в любой период своей деятельности оно может погасить свои обязательства. Такой коммерческий банк можно охарактеризовать как оптимальный, и по рейтингу степень его надежности равно 100. Рейтинг рассчитывается по формуле (1):

$$N = 45 \times K1 + 20 \times K2 + 15 \times (K3/3) + 10 \times K4 + 5 \times K5 + 5 \times (K6/3) \quad (1)$$

Если итоговое число равно 100, то коммерческий банк соответствует следующим критериям:

- объем всех выданных кредитов и других рискованных вложений не превышает величины собственного капитала;
- средства вкладчиков на счетах «до востребования» полностью обеспечены ликвидными активами;
- защищенным капиталом и ликвидными активами обеспечены все совокупные обязательства банка;
- собственный капитал банка в более чем трехкратном размере превышает взносы учредителей.

Однако рейтинг, составляемый по методике В. Кромонава, так же имеет свои недостатки, так как не учитывает показатели прибыльности деятельности банка, а так же степень и качество управления как всей организацией, так и определенными направлениями.

На сегодняшний день вся банковская сфера РФ анализируется тремя ведущими рейтинговыми агентствами – Moody's, Standard&Poor's и Fitch.

Рассмотрим сравнительный рейтинг 5 крупнейших банков России в таблице 2.

Таблица 2

Сравнительный рейтинг банков России

Банк	Активы, млрд.руб. (на 1.01.2018г)	Moody's	Fitch	S&P
Сбербанк России	24 192,989 275	Ba1	BBB-	BBB-
Газпромбанк	5 642,446 401	Ba2	BB+	BB+
Россельхозбанк	3 193,288 674	Ba2	BB+	BB+
Альфа-Банк	2 673, 421 083	Ba1	BB+	BB
Открытие	2 313, 083 060	B2	BB-	BB-

По данным таблицы 2 видно, что более надёжным и авторитетным банком России считается Сбербанк. Агентство Moody's выявило возникновение некоторых кредитных рисков, и оценило Сбербанк как удовлетворительно надёжный, однако по данным двух других агентств, состояние банка приемлемо надёжное, с хорошей кредитоспособностью и достаточно низкими ожиданиями по кредитным рискам. На втором месте находится Газпромбанк и третью строчку занимает Россельхоз банк.

Рассмотрим показатели рейтинга финансовой устойчивости банков ПМР по методике В. Кромонава в таблице 3.

Таблица 3

Показатели рейтинга финансовой устойчивости банков ПМР

Показатель	Формула	Оптимальное значение	ОАО «Эксимбанк»	ЗАО «Агропром-банк»	ЗАО «Сбербанк»
Генеральный коэффициент надежности	$K1 = СК/РА$, где СК – собственный капитал; РА – работающие активы	1	0,72	1,10	3,12
Коэффициент мгновенной ликвидности	$K2 = ЛА/Д$, где ЛА – ликвидные активы; Д – всего депозиты	1	1,59	1,02	0,72
Кросс- коэффициент	$K3 = СО/РА$, где СО – суммарные обязательства	3	4,46	3,63	3,84
Генеральный коэффициент ликвидности	$K4 = ЛА+Иб/СО$, где Иб – имущество банка	1	0,99	0,55	0,84
Коэффициент защищенности активов	$K5 = Иб/А$, где А – сумма активов	1	0,14	1,24	0,26
Коэффициент фондовой капитализации прибыли	$K6 = СК/УК$, где УК – уставный капитал	3	1,35	1,14	1,08
Итоговый показатель N	$45*K1 + 20*K2 + 15/3*K3 + 10*K4 + 5*K5 + 5/3*K6$	100	99,35	101,65	185,5

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что Эксимбанк вкладывает в работающие активы средств меньше размера собственного капитала, Агропромбанк содержит в ликвидной форме и в виде капитальных вложений средств меньше своих суммарных обязательств, а у Сбербанка в ликвидной форме недостаточно средств, для выполнения обязательств до востребования. Все анализируемые банки обладают недостаточным соотношением собствен-

ного капитала и уставного фонда. Однако в целом, банки ПМР, анализируемые по методике В. Кромонова, имеют оптимальные значения индекса надёжности.

Классификация коммерческих банков в ПМР основывается на дистанционных методах анализа, т. е. на выявлении фактов невыполнения экономических нормативов Приднестровского республиканского банка, серьезного снижения величины капитала, возникновения и продолжительности неплатежей, существенных недостатков в бухгалтерском учете и отчетности.

Приднестровской банковской системе еще предстоит укрепить своё положение в мировой банковской системе. Определенное значение здесь имеет адаптация международного опыта к условиям приднестровского рынка.

Подводя итоги, необходимо подчеркнуть, что проблема построения верных методик для ранжирования банков является в настоящее время актуальной для ПМР и во многом зависит от профессионализма экспертов. Безусловно, что универсальной методики не существует, и различия в подходах к построению полноценного рейтинга останутся. Но это должно быть обусловлено не столько различным уровнем технологий экспертного оценивания, сколько различиями в оценочных системах важности используемых для построения рейтинга показателей.

Список использованных источников

1. Банковское дело: под ред. В.Ю. Катасонова. – МГИМО, 2012. – 266с.
2. Клаас Я.А., Сравнительный анализ зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка // ВЕСТНИК ТИСБИ. 2012. №4. 160 с.
3. Лаврушин О.И., Мамонова И.Д. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации / Лаврушин О.И. – М.: КНОРУС, 2011. – 304с.
4. Вестник Приднестровского республиканского банка: Информ.-аналит. издание/ ПРБ [УМАиРДО]. – Тирасполь: ПРБ, 2017. – №6. – 101с.
5. Вестник Приднестровского республиканского банка: Информ.-аналит. издание/ ПРБ [УМАиРДО]. – Тирасполь: ПРБ, 2017. – №7. – 101с.
6. Журнал “Фундаментальные исследования” – № 2, 2017.– 224с.
7. <http://www.banks-rating.ru>
8. <http://www.banki.ru>
9. <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2012/02/33>

Подсекция

«Банковское законодательство»

Руководитель подсекции
И.В. Толмачева,
и.о. декана экономического факультета

С.Ю. Кирьяк,
студентка 303 группы, профиль «Финансы и кредит»
Научный руководитель:
И.В. Толмачева,
канд. экон. наук, доц., и.о. декана экономического факультета

ФУНКЦИИ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ПМР

Банковская система – совокупность разных видов национальных банков, которые между собой взаимосвязаны и других кредитных учреждений, действующие в рамках единого финансово-кредитного механизма.

Виды банковских систем:

- двухуровневая банковская система (например, Центральный банк и система коммерческих банков);
- уникальная децентрализованная банковская система (Федеральная резервная система США);
- централизованная моно-банковская система.

Двухуровневая система это деление всех банков на *верхний* (первый) и *нижний* (второй) уровни. Первый, верхний уровень, занимает центральный банк, который выступает в роли организатора и главным регулятором, он контролирует денежное обращение в стране, на нижнем, втором уровне, самостоятельные, но так же подконтрольные центральному банку коммерческие банки и другие специализированные кредитные учреждения. Современная *банковская система ПМР* представляет собой двухуровневую систему:

I. *Центральный (эмиссионный) банк* – основной государственный банк страны.

В основу деятельности центрального банка не входит осуществление операций с деловыми фирмами или частными вкладчиками.

Его клиентами являются – коммерческие банки и другие специализированные учреждения, а также правительственные организации. В ПМР функцию центрального (эмиссионного) банка выполняет *Приднестровский республиканский банк*.

II. 1) *Коммерческие банки* – это универсальные учреждения, функционирующие в различных секторах рынка ссудного капитала.

В список услуг, которые Коммерческие банки предоставляют своим клиентам входят: кредитование предприятий и населения; операции с драгоценными металлами; ведение расчётных счётов хозяйствующих субъектов; ипотека.

2) *Специализированные финансовые учреждения* (обменно-валютные учреждения, страховые, лизинговые и др.) – это организации, которые официально не являются коммерческими банками, но выполняющими ряд функций, которые выполняют и коммерческие банки, участвуют в процессах накопления и размещения капитала.

Центральный банк – является посредником между государством и экономикой через банки. В качестве такого учреждения, он призван регулировать денежные и кредитные потоки с помощью инструментов, которые закреплены за ним в законодательном порядке. Такие банки в различных государствах называются по-разному: народные, государственные, эмиссионные, резервные, Национальный Банк Украины, Федеральная резервная система США, Банк Англии, Немецкий федеральный банк, Центральный банк РФ.

По своему положению в кредитной системе центральный банк играет роль «банка банков», т. е. хранит обязательные резервы коммерческих банков и других учреждений, предоставляет им ссуды, выступает в качестве «кредитора последней инстанции», организует национальную систему взаимозачетов денежных обязательств либо непосредственно через свои отделения, либо через специальные расчётные палаты.

Обязательные резервы – это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном Банке (формы хранения могут различаться по странам).

С целью формирования собственной финансовой системы 22 декабря 1992 года Верховный Совет ПМР принял Постановление «О создании Приднестровского республиканского банка». Таким образом, в этот день был сделан важный шаг для укрепления неза-

висимости Приднестровья – это создание одного из важнейших институтов экономической власти нашей республики – центральный банк. Становление банковской системы ПМР, как и всей республики, происходило в сложных экономических и политических условиях. Главным препятствием, конечно же, стал фактор непризнанности. Приднестровский Республиканский банк – это регулирующее звено в банковской системе, деятельность которого связана с укреплением денежного обращения, обеспечением устойчивости и защитой национальной денежной единицы, а так же ее курса по отношению к иностранным валютам, развитием и укреплением банковской системы страны, обеспечением эффективного и бесперебойного осуществления расчетов.

До создания ПРБ роль Центрального банка на территории ПМР выполнял Приднестровский региональный акционерно-коммерческий «Агропромбанк», поскольку, по сути, был тогда единственным в республике банковским учреждением.

Правовой статус центральных банков развитых стран закреплен в правовых актах, таких как: законах о центральных банках и их уставах, законах о банковской и кредитной деятельности, в валютном законодательстве. Закон «О Центральном банке Приднестровской молдавской республики» является основным правовым актом в Приднестровье, который регулирует деятельность центрального банка, в котором определяются его организационно-правовой статус, функции, задачи и др.

Статус ПРБ:

- Центральный банк – государственное учреждение со специальным правовым статусом, который установлен настоящим Законом.
- Уставный капитал и иное имущество является государственной собственностью.
- Имеет свое наименование – «Приднестровский республиканский банк», а так же печать с изображением государственного герба.
- Осуществление своих расходов происходит за счет собственных доходов согласно смете доходов и расходов центрального банка.
- В налоговых органах Центральный банк регистрируется в качестве налогоплательщика.
- Центральный банк не отвечает по обязательствам государства, а государство по обязательствам центрального банка, если они не при-

няли на себя такие обязательства или если иное не предусмотрено законодательными актами Приднестровской Молдавской Республики.

• В соответствии с действующим законодательством является хранителем золотовалютных резервов государства, а так же распоряжается ими.

Основными **целями** деятельности центрального банка являются:

а) обеспечение реализации основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики

б) эффективное и бесперебойное функционирование платежной системы, поддержание стабильности и развитие банковской системы и обеспечение взаимодействия платежной системы ПМР с платежными системами других стран;

в) установление и поддержание условий денежного, валютного и кредитного рынков, которые способствуют последовательному и устойчивому экономическому развитию государства;

г) обеспечение устойчивости денежной единицы Приднестровской Молдавской Республики.

Получение прибыли не является целью деятельности центрального банка.

Центральный банк выполняет следующие **функции**:

– разрабатывает единую государственную денежно-кредитную политику;

– монопольно осуществляет денежную эмиссию;

– является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования;

– устанавливает правила осуществления расчетов в ПМР;

– устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;

– принимает решение о регистрации кредитных организаций, а также осуществляет лицензирование их деятельности;

– осуществляет контроль за деятельностью кредитных организаций;

– устанавливает размеры обязательных нормативов для кредитных организаций в порядке, установленном настоящим Законом;

– обеспечивает эффективное управление золотовалютными резервами;

– осуществляет иные функции в соответствии с законодательными актами Приднестровской Молдавской Республики, а так же выполняет ряд других функций

Основными *задачами* ПРБ являются: регулирование денежного обращения, обеспечение устойчивости рубля, организация расчетов и кассового обслуживания, защита интересов вкладчиков банков, обеспечение единой государственной денежно-кредитной политики, а так же задачей ЦБ является контроль за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений, которые осуществляют операции по внешнеэкономической деятельности.

Итак, банки и другие кредитные учреждения играют важную роль в успешном развитии и налаживании экономики страны, так же для достижения ее наивысшей результативности. В современных условиях результаты деятельности банков и других кредитных учреждений большей частью неявно, а то и прямо влияют на все стороны жизни общества.

Банковская система Приднестровской Молдавской Республики – это достаточно молодое и перспективное звено в системе кредитно-денежных отношений. Рост качественных показателей и устойчивость банковской системы Приднестровской Молдавской Республики, должны являться приоритетными целями для республики, так как без четко сформированного механизма кредитования не возможно устойчивое развитие экономики страны.

Подводя *итог*, можно отметить, что ПРБ – это центр кредитной системы нашей республики. Его роль немаловажна и в условиях современной экономики продолжает возрастать. В настоящее время деятельность центрального банка ПМР приобретает большее значение, поскольку от его методов и эффективного функционирования, которые выбраны правильно, зависит стабильность и дальнейший рост экономического потенциала страны, отдельных отраслей экономики, а также укрепление лидирующих позиций на международном рынке.

Список использованных источников

1. Лаврушин О.И. Центральный Банк в условиях рыночной экономики – // Банковское дело. – 2013 – №5.
2. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки. – СПб.: Питер, 2012. – 432с.: ил – (Серия «Учебник для вузов»).
3. Деньги. Кредит. Банки: Учеб. для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2003.
4. http://mypresentation.ru/presentation/prezentaciya_centralnyj_bank_rf
5. <http://prbank.idknet.com/content.php?id=2>

6. https://otherreferats.allbest.ru/bank/00189141_2.html
7. <https://sites.google.com/site/f20gos2011/home/finansy/fin-10-funkcii-gosudarstvennyh-bankov-rol-centrobanka-v-deneznom-regulirovanii-operacii-fondovoj-birze>

Подсекция

«Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски»

Руководитель подсекции
А.И. Есир,
ст. преп. каф. финансов и кредита

В.Ю. Ласточкина,
студентка 303 группы, профиль «Финансы и кредит»
Научный руководитель:
А.И. Есир,
ст. преп. каф. финансов и кредита

И В ПРИДНЕСТРОВЬЕ ЕСТЬ МЕСТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ – ГЛАВНОЕ НАЙТИ СВОЮ НИШУ (на примере ООО «Андивита»)

В последние годы очень часто в нашей стране поднимается вопрос о том, что совсем нет рабочих мест да и в общем заняться нечем, что даже открывать свой бизнес – не вариант. Однако всё ли так печально, или существует шанс начать и в дальнейшем успешно развивать собственное дело?

Актуальность данного доклада заключается в том, что предпринимательство является необходимой составляющей жизни каждого человека на микроуровне и развития экономики и жизни населения в целом на макроуровне, ведь помимо удовлетворения частных потребностей происходит перераспределение первоначальной стоимости, формирующейся в сфере материального производства.

Чтобы влиться в среду предпринимательства, конечно надо будет проделать сначала немалую работу: нельзя наобум выбирать первую возникшую в голове идею, необходимо провести исследования рынка и потребностей жителей. Предпринимателю стоит найти ту продукцию или тот вид услуг, который несмотря даже на нестабильность экономики будет пользоваться спросом. Существуют так называемые «вечные» потребности, которые нельзя игнорировать и невозможно удовлетворить единожды. Неизменным остаётся всегда чувство голода, комфорта и любовь к своим детям – на это и стоит ориентироваться.

Также не стоит забывать, что Приднестровье является аграрной республикой, так может и стоит на этом заострять внимание и осуществлять свою предпринимательскую деятельность именно в сельскохозяйственной сфере?

Рассмотрим предпринимательство в данной сфере более подробно и на конкретном примере убедимся, что здесь можно преуспеть.

Выращивание продуктов пропитания. Поскольку часто нет большого капитала, то среди предпринимателей пользуется популярностью такая вариация, как фермерство. Также к плюсам данной сферы можно отнести то, что нет необходимости регистрировать юридическое лицо, а можно выступать в качестве индивидуального предпринимателя. Довольно прибыльны и эффективны узкоспециализированные хозяйства. В последние лет десять приобретает популярность выращивание экзотических культур. Например, грибов. Причем это могут быть как обычные шампиньоны, так и что-то более изысканное и элитное. Что делают люди, которые хотят выращивать столь необычную еду? Они арендуют или строят закрытое темное помещение, снабжают его всем необходимым и начинают работать. Причем если посмотреть на результаты их деятельности, то можно увидеть, что они не бедствуют. Сельское хозяйство – это выгодное направление, ведь население земли постоянно растёт, и продукты питания становятся всё нужнее.

Бизнес на выращивании шампиньонов является одним из самых высоко rentабельных среди видов бизнеса связанных с сельским хозяйством. Однако, чтобы добиться успеха в этом бизнесе, как и в любом другом, нужны знания, целеустремленность, труд и стартовый капитал. Вот вам и пример нашей соотечественницы: жительница левобережного села Карагаш, Марина Петриман, наладила производство грибов-шампиньонов и вышла на промышленный цикл вы-

рачивания грибов выиграв грант, предоставленный Европейским союзом в рамках Программы «Поддержка мер по укреплению доверия». Теперь в Карагаше в промышленных объемах выращивают шампиньоны. Этот вид грибов давно научились собирать с искусственных грядок. Многие ошибочно думают, что этот гриб-пустышка. На самом деле, они очень полезны, но их качество зависит от того, где и как их выращивают. И данная приднестровская грибная ферма гарантирует высокое качество. Фактически, она единственная в своём роде на территории республики. А начиналось всё с простой идеи.

Сама Марина Петриман говорит так: «Мы проанализировали рынок. Что из продуктов есть, что у нас здесь будет новое. Что у нас заводится и что не выращивается. Как мы сможем сделать большой объём, но не на больших территориях».

В свои 33 года Марина Петриман, обладая дипломом психолога, возглавляет фирму с названием «Андивита». Предприятие создано в марте 2010 года, но активно начало работать после получения европейского гранта в 2014 году.

О проекте Марина узнала из объявления на сайте Торгово-промышленной палаты. Ни на секунду не сомневаясь, решила принять в нем участие, потому что понимала, что грант поможет развить фирму и производство шампиньонов для внутреннего рынка и на экспорт.

В 2014 году семья Петриман подала заявку на участие в конкурсе по поддержке малого бизнеса в Приднестровье. Предприниматели проходили обучение и курсы, разрабатывали бизнес-планы. Бизнес-план карагашских предпринимателей показался организаторам убедительным. Таким образом, Марина и Андрей (её супруг) выиграли грант на развитие малого бизнеса в размере 15 тысяч долларов. На базе Торгово-промышленной палаты ПМР предприниматели получили необходимый багаж знаний и навыков по ведению и развитию своего дела.

Для того, чтобы наладить прибыльное производство, Марина приложила много усилий – пришлось подготовить подходящее помещение, а именно переоборудовать советскую овощебазу, закупить в Италии и Украине, и установить дорогостоящее климатическое оборудование, генератор, а также наладить поставку компоста. Нельзя не учитывать, что представители малого бизнеса из Карагаша предо-

ставляют рабочие места. На текущий момент на грибном производстве трудятся 16 человек.

Шампиньон – лидер грибного производства. Первый промышленный цикл выращивания грибов начался в августе 2014 года.

Выращивание шампиньонов осуществляется по голландской технологии на стеллажах, и производство соответствует всем нормам: это и определенный температурный режим, и контроль влажности, и содержания углекислого газа, а также уход за стеллажами. Как и любой бизнес, выращивание шампиньонов имеет свои секреты и тонкости.

Основа грибного производства – компост, который, в основном, состоит из пшеничной или рисовой соломы вместе с мицелиями. Его закупают в Украине. Сбор грибов производят через 35-37 дней с момента закладки компоста.

Круглогодичный бизнес. Производственная база ООО «Андивита», находящаяся в селе Карагаш Слободзейского района, географическое положение удобно – недалеко два крупных города – Тирасполь и Бендеры. Шампиньоны хороши тем, что хранятся до четырех недель после сбора и без потери качества перевозятся на большое расстояние.

Сегодня предприятие в месяц производит порядка от 9 до 12 тонн готовой продукции, которая реализуется в сети супермаркетов, а также мелким оптом от 5 кг некоторым ресторанам и кафе республики. Ценовая политика фирмы вполне приемлема, а вкусовые качества шампиньонов – отменные, потому и грибы всегда пользуются спросом.

Спрос на шампиньоны велик, ведь грибы являются тем продуктом питания, который пользуется своей популярностью и употребляется человеком в пищу круглый год, а во время поста является главным заменителем мяса.

Строить планы и идти вперед. На сегодняшний день Марина Петриман смело заявляет о грибном бизнесе через различные конкурсы, в том числе «Лидер малого бизнеса» и «Приднестровское качество». В дальнейшем у предпринимательницы большие планы – расширить производство, открыв цех по сушке, солению, маринованию грибов.

Благодаря гранту появилась возможность освоить и внедрить новые технологии, увеличить объемы производства и чувствовать уверенность в завтрашнем дне. У Марины Петриман появилось много интересных знакомых, в том числе и на правом берегу Днестра, – таких же молодых и успешных предпринимателей, с которыми она периоди-

чески встречается и обсуждает достигнутые результаты, сообща ищут пути решения актуальных проблем.

Производство грибов в Карагаше соответствует всем нормам. Фирма регулярно проходит различные проверки. Каждые полгода ООО «Андивита» проверяет санэпидстанция, замечаний пока не было.

Действительно, Торгово-промышленная палата является большой «палочкой-выручалочкой» для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей в Приднестровье. ТПП в первую очередь предоставляет широкий спектр консалтинговых услуг, то есть способна ответить на все интересующие вопросы, также помогает составлять привлекательные и при этом правдивые бизнес-планы, которые могут послужить отличной «приманкой» для инвесторов. Да и со стороны государства наблюдается большая поддержка: не зря 2017 год был назван «Годом предпринимателя», на этой почве снижена стоимость патента, отменены проверки, не предвидится повышение налогов.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что и в Приднестровье есть место предпринимательству – следует только найти свою нишу, быть решительным и знать своего потребителя.

Очевидно, что данная статья не направлена на то, чтобы всех потенциальных предпринимателей или безработных людей сподвигнуть исключительно на занятие сельским хозяйством, а точнее даже исключительно на выращивание грибов. Данный доклад был подготовлен с целью продемонстрировать, что не стоит ставить крест на собственной стране, опускать. Да, экономика страны находится в кризисном состоянии, однако всё равно, прежде чем уезжать куда-либо, следует попытать своё счастье и на Родине.

Список использованных источников

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: учебник. – М.: Инфра-М, 2006;
2. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности. – М.: Дашков и К, 2007;
3. Иванов Е. О., Михайлова О.В. Малое предпринимательство и его особенности в сельском хозяйстве: научная статья по специальности «Экономика и экономические науки».
4. <http://bloganet.ru/dengi-zarabotok/za-chto-my-gotovy-platit-dengi-10-privyechek-bednyx/>
5. <http://newspmr.com/novosti-pmr/biznes/17006>
6. <http://pridnestrovie-daily.net/archives/17802>

7. <https://businessman.ru/primeryi-predprinimatelskoy-deyatelnosti-v-sovremennoy-jizni.html>;
8. <https://novostipmr.com/ru/content/god-predprinimatelya-v-pridnestrove-udachnye-primery>
9. <https://tsv.md/kak-vyrashhivayut-griby-v-karagashе/>
10. <https://www.ipnou.ru/print/006053/>.

Подсекция «Международные валютно-кредитные отношения»

Руководитель подсекции
И.В. Ватаман,
зам. декана по научной работе

Ю.В. Плехотнюк,
магистрант 105-М группы, профиль «Международная экономика»
Научный руководитель:
И.В. Ватаман,
канд. экон. наук, доц., зам. декана по научной работе

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕМИРНОГО БАНКА

Всемирный банк – это межправительственная финансово-кредитная организация, являющаяся мощным мировым инвестиционным институтом, объединяющим 189 государств-акционеров. Джим Ён Ким – президент Группы Всемирного банка.

Структура Всемирного банка представляет собой что-то промежуточное между кооперативом и акционерным обществом [1].

В Группу Всемирного банка входят пять учреждений (рис. 1.1):

Исторически первая задача Всемирного банка, для решения которой и был создан банк – это оказание помощи Западной Европе в восстановлении после Второй мировой войны. Со временем деятельность банка расширилась, и постепенно сформировались 2 основополагающих направления деятельности:



Рис. 1.1. Структура Всемирного банка

- Искоренение крайней бедности
- Ускорение обеспечения общего благосостояния

На сегодняшний день эти направления детализированы. И по данным годового отчёта Всемирного банка за 2017 год деятельность банка осуществляется по следующим 10 направлениям:

1. Всемирный банк – крупнейший международный источник финансирования образования.

1963 год – год, когда началось финансирование образования Всемирным банком. С тех пор Всемирный банк выделил более 30 млрд долл. США в виде кредитов и займов и в настоящее время он финансирует 158 проектов в сфере образования в 83 странах мира. Банк сотрудничает с учреждениями ООН, правительствами стран, донорами, неправительственными организациями и другими партнерами, оказывая помощь развивающимся странам в достижении цели всеобщего образования.

2. Всемирный банк – крупнейший международный источник финансирования в борьбе с ВИЧ/СПИДом.

Всемирный банк выделил около 1,7 млрд. долл. США с целью борьбы с распространением ВИЧ/СПИДом по всему миру. Банк осуществляет свою деятельность совместно с программой ООН ЮНАИДС, в рамках которой координируются осуществляемые в глобальном масштабе действия в борьбе с эпидемией.

3. Всемирный банк – крупнейший международный источник, финансирующий программы здравоохранения.

Всемирный банк выделяет более 1 млрд. долл. США ежегодно в виде новых кредитов на финансирование осуществляемых в развивающихся странах проектов, касающихся питания, здравоохранения и народонаселения. Средства, выделяемые Банком, помогают в борьбе с туберкулезом в 30 странах и малярией в 46 странах.

4. Всемирный банк поддерживает облегчение бремени задолженности.

В настоящее время 26 государств получают помощь в виде облегчения бремени задолженности, и, согласно прогнозам экспертов, объем этой помощи со временем только возрастет и в будущем должен составить 40 млрд. долл. США.

5. Всемирный банк – один из крупнейших международных источников финансирования программ сохранения биоразнообразия.

Сокращение биоразнообразия – глобальная проблема в первую очередь для населения сельских районов в развивающихся странах, поскольку именно оно в большей находится в зависимости от окружающей среды, обеспечивающей его лечебными средствами, продуктами питания, средствами к существованию, крышей над головой, работой. Сокращение биоразнообразия негативно скажется на сохранении культуры местного населения.

6. Всемирный банк активно сотрудничает со своими партнерами.

С 2012 года Всемирный банк сотрудничает с большим количеством партнеров в процессе борьбы с бедностью в мировом масштабе. К примеру, со Всемирным фондом дикой природы Всемирный банк сотрудничает с целью сохранения лесов, с государственными и частными секторами – с целью создания Прототипного углеродного фонда, который в будущем поможет уменьшить негативные последствия глобального потепления. Также Банк активно сотрудничает с Программой развития ООН (ПРООН) и Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО).

7. Всемирный банк активно содействует борьбе с коррупцией в мировом масштабе.

Коррупция является серьезной проблемой, препятствующей развитию стран. Коррупция еще больше ухудшает и усложняет положение бедного населения, лишая государственных ресурсов те группы населения, которые в них больше всего нуждаются.

8. Гражданское общество играет все более важную роль в деятельности Всемирного банка.

На сегодняшний день сотрудники Банка работают в 70 представительствах неправительственной организации по всему миру, взаимодействуют с населением и НПО в различных сферах деятельности – от образования и борьбы с ВИЧ/СПИДом до охраны окружающей среды. В Южной Азии Банк консультируется с гражданским обществом с целью разработки стратегии гендерного развития.

9. Всемирный банк оказывает помощь в восстановлении странам, на территории которых произошли вооруженные конфликты.

На сегодняшний день Банк осуществляет свою деятельность в 40 государствах мира, пострадавших от вооруженных конфликтов. Он поддерживает международные усилия по оказанию помощи пострадавшим, предотвращению новых вспышек насилия и возобновлению мирного развития стран. Банк занимается решением целой совокупности задач, таких как:

- восстановление экономики и инфраструктуры, пострадавших в результате вооруженных конфликтов,
- инвестирование средств в регионы, пострадавшие от военных действий,
- придание программам целевого, адресного характера, для того чтобы они ориентировались в первую очередь на незащищенные группы населения, такие как дети и вдовы.

Банк поддерживает действия, связанные с демобилизацией, разоружением, реинтеграцией бывших участников вооруженных формирований в мирную (гражданскую) жизнь, а также поддерживает инициативы, направленные на обнаружение мин и предупреждение населения о их наличии.

10. Всемирный банк активно реагирует на потребности бедного населения.

Подход к снижению уровня бедности населения, основанный на расширении социально-экономических возможностей, отводит бедному населению главную роль в процессе развития и создает условия, позволяющие людям, живущим за чертой бедности стать хозяевами своих судеб. Банк предоставляет этим людям доступ к информации, позволяя привлечь бедное население к процессу развития и обеспечить его активное участие в нем. Банк обеспечивает подотчетность и расширение организационно-технических возможностей

на местах. В настоящее время Всемирный банк финансирует проекты развития, реализуемые силами местного населения, на которые выделено более 2,2 млрд долл. США[2].

Группа Всемирного банка в 2017 году продолжала оказывать помощь развивающимся странам, сосредоточив свои усилия на повышении актуальности своей деятельности для партнеров и клиентов, ускоренном достижении результатов и разработке глобальных решений местных проблем.

По данным диаграмм 1.2 и 1.3 можно сделать вывод, что больше всего средств в 2017 году было зарезервировано и предоставлено Африке (зарезервировано 11 842 млрд. долл. США, предоставлено 7 050 млрд. долл. США, что в процентном соотношении составило 28 и 23 % от общей суммы соответственно). В Восточную Азию предоставлено на 2 001 млн. долл. США меньше, чем было зарезерви-



Рис. 1.2. Зарезервированные средства МБРР и МАП в 2017 финансовом году



Рис. 1.3. Предоставленные средства МБРР и МАП в 2017 финансовом году

ровано. По Европе и Центральной Азии разница между привлеченными и зарезервированными средствами составила 1 800 млн. долл. США. По Латинской Америке, Карибском бассейне и Южной Азии эта разница составила около 1 000 млн. долл. США. Только по Ближнему Востоку и Северной Африке сумма зарезервированных и привлеченных средств равны.

В совокупности предоставлено в 2017 финансовом году 30 529 млн. долл. США, что на 11 550 млн. долл. США меньше общей суммы зарезервированных средств.

За годы осуществления своей деятельности приоритеты Всемирного банка существенно изменялись, детализировались. Так, Всемирный банк принял за основу своей деятельности новый подход к процессу развития, решая новые задачи, в том числе задачи гендерного развития, развития силами общин, проблемы коренных народов, а также прилагает значительные усилия к созданию жизненно важной инфраструктуры для бедного населения [3].

Всемирный банк помогает странам в сохранении и усилении основных условий, необходимых им для привлечения в свою страну частных инвестиций. Благодаря поддержке Всемирного банка (как финансовой так и нефинансовой) правительства осуществляют реформирование своей экономики в целом, а также укрепление своей банковской системы.

Список использованных источников

1. Всемирный банк. Информационный ресурс в мире трейдинга и инвестиций. <http://www.cotinvestor.ru/obuchajushhie-materialy/banki-i-uchrezhdenija>.
2. Годовой отчет Всемирного банка 2017 г. <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/about/annual-report>.
3. Экономические организации. Всемирный банк. <http://www.ereport.ru/articles/organiz/wbank.htm>.

Подсекция «Финансы»

Руководитель подсекции
О.А. Кискул,
ст. преп. каф. финансов и кредита

К.И. Майстер,

студентка 205 группы, профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Научный руководитель:

О.А. Кискул,

ст. преп. каф. финансов и кредита

ВЛИЯНИЕ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИИ НА ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ

На сегодняшний день технология blockchain получила большое распространение на фондовом рынке, в банковской сфере и интерес к ней только возрастает. Так, в июле 2016 года аналитическая компания CB Insights опубликовала список 20 сфер, где может использоваться blockchain: банки, платежи и переводы денег, кибербезопасность, голосование, образование, лизинг и продажа автомобилей, сетевые технологии и «интернет вещей», умные контракты, прогнозирование, онлайн – музыка, совместное использование автомобилей, торговля акциями и др. [1]

Многие страны уже внедрили технологию в государственное регулирование, что в перспективе позволит контролировать и отслеживать товары по всему миру, а также сделать прозрачным экспорт и импорт товаров на международные рынки.

Blockchain представляет собой децентрализованную базу данных, состоящую из последовательной цепочки блоков, содержащих информацию. Технология является высокоустойчивой к фальсификации, взлому, пересмотру и краже внутренней информации.

В качестве примера можем рассмотреть несколько основных сфер деятельности финансовой системы, на которые технология blockchain окажет наибольшее влияние:

Подтверждение идентичности и ценности. Экономические транзакции в цифровой учетной базе данных могут быть запрограмми-

рованы таким образом, чтобы записывать буквально все, что имеет ценность – завещание, право собственности, юридический акт, интеллектуальная собственность, патент и др. Любой пользователь сможет передавать свое право собственности в реальном времени со скоростью цифрового сигнала, что в значительной мере сократит время проведения операции с дней и недель до минут и секунд, а также даст неизменную историю транзакции и прав собственности на активы. [7]

Обмен, распределение и хранение объектов ценности. Внедрение технологии blockchain в сферу обмена позволит проводить операции с различными объектами ценности – активами, валютой, облигациями, акциями и т.д. Blockchain существенно снизит затраты, риски и недостатки проведения сделок. А транзакции могут быть записаны без возможности фальсификации данных, с помощью криптографических методов защиты.

Предоставление займов. В децентрализованной базе данных каждый сможет выпускать, обменивать и регулировать традиционные долговые обязательства напрямую, тем самым снижая издержки, риск и повышая скорость и прозрачность. А потребители смогут получать займы непосредственно у таких же потребителей.

Спонсорство и инвестиции. Инвестирование в актив, компанию или новое предприятие дает человеку возможность получить на этом доходность в виде повышения стоимости капитала, дивидендов, процентов, ренты и их всевозможных сочетаний. Отрасль создает рынки, сводя инвесторов с предпринимателями и владельцами компаний на всех стадиях развития. Привлечение средств обычно требует посредников: например, инвестиционных банков, венчурных инвесторов, юристов. Blockchain автоматизирует многие их функции, делает возможным использование новых моделей для прямого финансирования, а также может сделать запись дивидендов и оплату купонов более эффективной, прозрачной и надежной.

Кредитование. Основная идея применения технологии blockchain в банковской системе – это децентрализация рынков, то есть устранение посредников с помощью регистрации, подтверждения и передачи любого типа контрактов в учетной системе, основанной на blockchain. Например, данная технология может применяться при составлении и учете долговых расписок, кредитов, вкладов, различных договоренностей и т.д. Самым простым примером использования контрактов может являться автоматизация передачи

права собственности на квартиру или машину от банка клиенту, после погашения клиентом последнего платежа по кредиту, который он взял в данном банке.

Бухгалтерский учет. Технология blockchain может стать новым шагом в развитии системы бухгалтерского учета: вместо хранения отдельных записей на основании первичных отчетных документов о транзакциях, компании могут записывать такие транзакции напрямую в единый реестр, создавая централизованную систему хранения неизменных учетных записей. Также технология упростит процесс закупок, поскольку позволит безопасно регистрировать транзакции, обеспечит беспрецедентную прозрачность и повысит операционную эффективность.

Аудит. Прозрачность технологии blockchain заключается в том, что все утвержденные пользователи, в том числе за пределами компании, могут видеть транзакции. Это может снизить объем работы аудиторов, которые занимаются выборкой и проверкой транзакций. Но это также позволит аудиторам уделять больше времени проверки документации, связанной с финансово-хозяйственной деятельностью.

Сверка счетов. Процесс сверки счетов, обеспечивающий единообразие учета операций клиентом и банком, производится каждый месяц. Внедрение технологии распределенного реестра позволит моментально производить сверку и оплату, позволяя снизить контрагентский, операционный и кредитный риски.

Отчетность и соблюдение нормативных требований. Все данные по сделкам будут доступны регуляторам и будут представлены в едином формате. Это устранил необходимость в длительных проверках. Blockchain существенно упростит подготовку отчетности для регулирующих органов и сделает этот процесс эффективнее и дешевле.

Большие данные. В современном обществе существует необходимость сбора большого объема информации. Введение технологии распределенного реестра повысит возможности проверки информации в целях безопасности и составления отчетности. К тому же, технология позволит направлять информацию о подозрительной деятельности в соответствующие органы, занимающиеся вопросами национальной безопасности и противодействию отмывания доходов.

Кибербезопасность. Использование blockchain позволяет предотвратить кражу персональных данных, искажение данных. Децентрализация и распределение данных по всей сети blockchain в комплексе

с криптографической защитой каждой сделки сделают финансовую систему более защищенной.

В настоящее время некоторые страны уже используют технологию blockchain: Эстония, Швейцария, Грузия, Великобритания, Нидерланды, Россия и др.

Так, например, граждане Эстонии имеют личные идентификационные карты на основе blockchain. Медицинские записи жителей также хранятся в распределенных реестрах.

Правительство Грузии использует технологию для регистрации прав собственности на землю и проверки сделок, связанных с недвижимостью.

А аналитики крупнейшего испанского банка Santander SA подсчитали, что применение blockchain в своей структуре поможет сократить издержки их финансовых организаций на 15–20 млрд. долларов уже к 2022 году.

В России наиболее активно в области blockchain работает ПАО Сбербанк. Так, Сбербанк и федеральная антимонопольная служба России запустили пилотный проект по обмену документами на основе технологии blockchain. **Целью этого проекта** было изучение возможности распределенного хранения документов, которые могут повысить скорость, надежность и качество взаимодействия при обмене ими. А в октябре 2017 г. Сбербанк провел первую в России платежную транзакцию по технологии blockchain. [4, с. 102]

Таким образом, в настоящее время технология blockchain активно развивается, а сфер деятельности ее использования становится все больше. Поскольку финансовая система является инновационной и динамично развивающейся, то такая технология просто не могла обойти данную сферу. Финансовая система может выйти на новый уровень, используя технологию blockchain, способную автоматизировать большинство процессов, повысить продуктивность и значительно сократить издержки. Построение абсолютно новых бизнес-моделей может привести к полному переходу финансовых операций на blockchain, что существенно повлияет на роль государства в экономике.

Список использованных источников

1. Данные аналитической компании CB Insights «Banking Is Only The Start: 20 Big Industries Where Blockchain Could Be Used», июль 2016 [Электронный ресурс] <https://www.cbinsights.com/blog/industries-disrupted-blockchain/>

2. Апатова Н.В., Королев О.Л., Круликовский А.П. Анализ влияния блокчейн-технологии на финансовую систему// Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. Том 10, № 6, 2017. – с. 39.

3. Баклаева Н.М. Технологии блокчейн в практике межбюджетных отношений // Экономика и бизнес: теория и практика – 2017. – №8. – с. 13–18.

4. Нурмухаметов Р.К. Технология блокчейн: сущность, виды, использование в российской практике. Дискуссионные материалы. №12, 2017. – с. 103.

5. Свон М. Блокчейн: схема новой экономики (перевод с английского). М.: Издательство «Олимп-Бизнес», 2017 – с. 240.

6. Скиннер К. ValueWeb. Как финтех-компании используют блокчейн и мобильные технологии для создания интернета ценностей; пер. с англ. Н. Яцюк; [науч. ред. А. Форк].-М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – с. 416.

7. Тапскотт Д., Тапскотт А. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией. Пер. с англ. М.: Эксмо, 2017. – с. 448.

8. Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (февраль 2017 г.). – Краснодар: Новация, 2017. – в 2 частях, с. 70.

Подсекция «Инвестиции»

Руководитель подсекции
А.И. Есир,
ст. преп. каф. финансов и кредита

А.В. Сытавка,

студент 307 группы, профиль «Экономика и менеджмент»

Научный руководитель:

А.И. Есир,

ст. преп. каф. финансов и кредита

ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ, КАК ИНСТРУМЕНТ КАЧЕСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Инфраструктура – это комплекс базовых и бюджетных объектов и услуг, позволяющих экономике государства или региона расти и со-

вершенствоваться. К инфраструктурным объектам, как правило, причисляют школы, детские сады, дороги, магазины, больницы и тому подобное.[2, с. 109]

Понятие «инфраструктура» в переводе с латыни означает «основа постройки», то есть те базовые элементы жизни, на которых строится процветание общества. Чем качественнее инфраструктура, тем лучше развивается экономика. Таким образом вкладывать в инфраструктурные объекты – это долг каждого правительства. Инвестиции в инфраструктуру считаются одним из главных факторов с точки зрения развития экономики и создания новых рабочих мест для граждан, как в развивающихся, так и в развитых странах.

В развитых и развивающихся странах, инвестиции в инфраструктуру и транспорт считаются одним из основных определяющих условий развития экономики и прямых иностранных инвестиций. Преимущества обладания развитой транспортной сетью и инфраструктурой, которая предлагает широкие возможности, в особенности для привлечения иностранных инвестиций в развивающихся странах, являются частью политики, проводимой для оживления экономики в периоды застоя. Благодаря осуществляемым инвестициям, граждане страны получают работу, и таким образом способствуют оживлению экономики и ее росту.

Вмешательство государства в создание нормальной инфраструктуры региональных рынков способствует развитию бизнеса в стране.

Предприниматели предпочитают реализовывать инвестиции в страны, где инфраструктура развита и налажена транспортная система. Помимо этого, инвестиции в инфраструктуру могут быть частью политики, которая направлена на оживление экономики, и проводимой правительством в периоды экономического застоя. Выплаты зарплат рабочим, нанятым для инфраструктурных инвестиционных проектов, оживляют экономику и содействуют ее развитию.

Актуальность исследуемой темы диктуется необходимостью привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры городов и районов ПМР.

Целью данной работы является анализ состояния инвестиционной инфраструктуры и определение перспектив увеличения инвестиционной привлекательности.

В настоящее время важным является регулирование государства инвестирования национальной инфраструктуры, где основную часть составляет зона естественной монополии.

Субъектами или участниками инфраструктуры, способствующими её развитию, выступают:

- инвестиционные компании и корпорации;
- страховые компании;
- банковские учреждения;
- инвестиционные фонды;
- различные участники валютных, фондовых, товарных рынков;
- консалтинговые организации; аудиторские компании и другие оценочные организации.

Объектами инвестиционной инфраструктуры можно смело называть активы и проекты, создающиеся в процессе её построения. Например, транспортные объекты, объекты коммунального хозяйства, объекты социального назначения и здравоохранения, туристические базы и т.д. [4]

Какие задачи способна решить реализация инфраструктурных проектов в городах и районах? Это:

- выравнивание цен на продукты первой необходимости;
- выравнивание цен на услуги ЖКХ, электроэнергии;
- выравнивание уровня жизни населения;
- выравнивание уровня внутреннего валового продукта на район/город.

Перечисленные меры способны заметно повысить уровень привлекательности отдельного города, либо района для потенциальных инвесторов, а самое главное увеличить размер доходной части районного/городского бюджета.

В литературе выделяют следующие виды инфраструктур:

- Производственная инфраструктура – это такая подсистема хозяйства, которая формирует и реализует единые условия для функционирования производства и жизни населения, в равной степени необходимые для деятельности всех сфер общественного производства (транспорт, система связи, инженерная система, природоохранная и рекреационная системы);

- Социальная – совокупность отраслей и предприятий, функционально обеспечивающих нормальную жизнедеятельность населения;

- Транспортная – совокупность отраслей и предприятий транспорта;

- Инженерная – системы инженерно-технического обеспечения зданий и сооружений (линии электропередачи, городские теплосети, системы водоснабжения);

- Инфраструктура экономики – совокупность отраслей и видов деятельности, которые обслуживают производство и хозяйство в целом (сооружения транспорта и связи, складское хозяйство, энерго- и водоснабжение);

- Информационная – система информационных организационных структур, подсистем, которые обеспечивают функционирование чего-либо (совокупность информационных центров, подсистем, систем связи);

- Рыночная – система учреждений и организаций (банков, бирж, ярмарок, страховых компаний, консультационных и информационно-маркетинговых фирм и т. д.), обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке.

Востребованными направлениями для создания и развития инфраструктуры являются:

- транспортные проекты;
- благоустройство городской среды;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- туризм;
- другие сферы городского хозяйства.

Финансирование и вложение средств в предложенные направления способно дать максимально положительный эффект для экономики города и района, а также стать фундаментом дальнейшего развития.

Изучив инфраструктуру отраслей народного хозяйства Приднестровской Молдавской Республики, производящие услуги (в том числе коммуникационную систему (транспорт и связь) и сферу обслуживания), которые необходимы для осуществления современного процесса общественного воспроизводства выявили, что она состоит из:

Инженерная инфраструктура ПМР – это комплекс систем и коммуникаций, которые обеспечивают нормальную жизнедеятельность потребителей (населения, коммунально-бытовых и промышленных предприятий).

Выделяют главные отрасли:

- электроснабжение;
- газоснабжение;
- водоснабжение.

Транспортная инфраструктура ПМР – это разновидность инфраструктуры, совокупность всех отраслей и предприятий транс-

порта, которые выполняют перевозки и обеспечивают их выполнение и обслуживание.

У Приднестровья имеются:

- две магистральные автодороги международного значения;
- три магистральных газопровода;
- две международные железнодорожные магистрали

Также в инфраструктуру ПМР включаются:

- водный потенциал и бездействующий аэродром.

За последние пять лет транспортная инфраструктура городов и районов республики качественно поменялась. Благодаря новым подходам к работе удалось произвести реконструкцию более 350 км линий электропередач, заменить более 960 силовых трансформаторов, установить порядка 160 новых трансформаторных подстанций. При этом внимание уделялось и модернизации автопарка специализированной техники и механизмов. Серьезные изменения в отрасли начались в 2012 году. С того момента по сегодняшний день в развитие энергетики вложено 16,3 млн. долларов США, что более чем в 2 раза больше, чем за предыдущие пять лет. Исключением не стала и дорожная отрасль. За пять лет темп роста инвестиций составил 139 %. Увеличение расходов на развитие дорожной сети с 2012 года дали возможность обновить специализированную технику, что значительно повысило производительность труда и качество выполняемых работ. Благодаря рациональному подходу удалось улучшить состояние автомобильных дорог, охватить различного рода ремонтными работами большее количество участков, в том числе в сельских населенных пунктах.[3]

Социальная инфраструктура ПМР – совокупность отраслей и предприятий, которые функционально обеспечивают нормальную жизнедеятельность населения. Включает дошкольное, внешкольное, общее и профессиональное образование, здравоохранение и т.д.

За четыре с половиной года в образование и здравоохранение было вложено больше средств, чем за всю историю Приднестровья. По официальным данным, в период с 2012 года по первое полугодие 2016-го общая сумма капитальных вложений в медицину составила 829,9 миллионов рублей ПМР. Учреждения образования получили финансовую подпитку в размере 953,6 миллионов рублей ПМР.[4]

Что дадут инвестиции в инфраструктуру?

- снижают расходы инвесторов;

- способствуют новому строительству;
- повышают качество развития территорий;
- новые рабочие места;
- налоговые поступления;
- рост экономики;
- рост уровня жизни и благосостояние населения.

Как повысить эффективность инфраструктурных инвестиций.

1. Отказаться от инвестиций в те проекты, которые не решают инфраструктурные задачи и не приносят доход.

2. Проектные управляющие обязаны применять четко определенные выборные критерии, для того чтобы быть уверенными в том, что предлагаемые проекты соответствуют поставленным задачам.

3. Оценить проекты и установить их приоритет по потенциальному эффекту на всю инфраструктурную сеть, исключая их рассмотрение в качестве закрытых систем.

Проведенное исследование инвестирования инфраструктурной сферы позволяет сформулировать следующие основные результаты настоящей статьи.[1, с. 251]

1. В общем виде инвестиционный проект как объект исследования – это совокупность общих условий производства; комплекс совместных инвестиционных программ; поиск и привлечение инвесторов, внедрение новых технологий и материалов; залог внедрения инноваций, роста воспроизводственной активности предприятия.

2. Необходима более тесная координация инвестиционной политики государства и инвестиционной стратегии

3. Ключевые направления инвестиционной политики и главные задачи:

- развитие благоприятной среды, которая способствует увеличению инвестиционной активности негосударственного сектора;
- привлечение частных отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции предприятий;
- государственная помощь основных жизнеобеспечивающих производств, социальной сферы и национальной инновационной инфраструктуры.

При всей привлекательности иностранных инвестиций, наиболее важными являются национальные инвестиции. Они служат показателем доверия населения правительству, стабильное развитие экономики, экономического роста.

Изучение инвестиций в инфраструктуру данной статьей не ограничивается. Продолжение исследований не должно прекращаться, так как нами было выявлено, что это перспективное направление для привлечения иностранных инвестиций.

Список использованных источников

1. Кузнецова А.И. Инвестиции в создание и развитие инфраструктуры: монография / А.И. Кузнецова; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ А.Ю. Егорова. – М.: Издательство «Палеотип», 2007. – 268 с.

2. Суворов И. Инвестиционная инфраструктура – необходимая среда для реализации инвестиционных программ и формирования организованного рынка // Финансовый бизнес. – 2005. – № 4. – С. 9; Иванова Е.В. Инвестиционная инфраструктура – 2003. – № 12. – С. 109-114.

3. Министерство экономического развития Приднестровской Молдавской Республики. Режим доступа: <http://minregion.gospmr.org/index.php/novosti/3710-pravitelstvo-za-5-let-investitsii-v-dorozhnuyu-i-energeticheskuyu-otrasli-prodemonstirovali-kolossalnyj-temp-rosta>

4. Информационное агентство новости Приднестровья. Режим доступа: <https://novostipmr.com/ru/news/16-09-05/za-nepolnye-pyat-let-investicii-v-obrazovanie-i-medicinu-sostavili>

Подсекция

«Финансовый менеджмент»

Руководитель подсекции
А.И. Есир,
ст. преп. каф. финансов и кредита

Д.В. Якимчук,
студентка 403 группы, профиль «Финансы и кредит»
Научный руководитель:
А.И. Есир,
ст. преп. каф. финансов и кредита

ОЦЕНКА, АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ СТАВКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Одним из самых важнейших источников дохода, формирующего основную часть прибыли банка, являются кредитные операции. В то же время кредитование генерирует достаточно высокие риски, способные привести к снижению ликвидности, стабильности и, как следствие, к снижению эффективности деятельности банка.

В этих условиях особую актуальность приобретают вопросы не столько оценки уровня кредитного риска заемщика, сколько адекватная оценка стоимости кредита, исходя из особенностей и основных характеристик каждой кредитной сделки конкретного заемщика, основанной на установлении справедливой цены на выгодных для обеих сторон условиях.

Такой подход, с одной стороны, позволит оценить и учесть в процентной ставке все типы финансовых рисков, которым подвержена конкретная сделка, с другой – позволит привлечь дополнительных клиентов с достаточно высоким уровнем надежности и не допустить снижения уровня эффективности деятельности банка.

Одним из таких подходов является Risk-based pricing, RBP – современный метод ценообразования, в основе которого лежит дифференцированный подход к определению стоимости

кредита для каждого конкретного заемщика из уровня предполагаемого для него кредитного риска.

Согласно RBP окончательное предложение цены заимствований определяется исходя из надежности заемщика, где кредитный продукт предлагается с двумя возможными ставками: минимальной и максимальной. Окончательное значение определяется в результате анализа платежеспособности и кредитной истории клиента. В данном случае система принятия решений в банке определяется методологией управления процентной ставкой и ее ключевыми инструментами, данные для которых предоставляются через систему риска, анализа и оценки отчетности.

Управление процентной ставкой, основанное на RBP, особенно актуально в настоящее время, когда нестабильность экономики сопровождается ростом процентных ставок по кредитам, что отпугивает многих клиентов. Освоение технологии RBP может расширить банковские программы лояльности, что повысит эффективность взаимодействия с клиентами. Наряду с целями, которые преследуют кредитные организации, внедряя в свою деятельность RPB, возрастает также и социальная значимость банковского сектора в структуре экономики страны.

В ПМР процентные ставки и величина комиссионного вознаграждения по операции банков устанавливается банками самостоятельно, с учетом положений, предусмотренных в статье 13 Закона ПМР «О Приднестровском республиканском банке» и в пределах требований денежно-кредитной политики ПМР.

Система принятия решений о конкретной процентной ставке для конкретного заемщика базируется на RBP-подходе в соответствии с основными задачами, среди которых можно выделить:

- повышение уровня одобрения (Approval Rate);
- создание конкурентных преимуществ в каждом сегменте розничного кредитования;
- извлечение выгоды из каждого потенциального клиента.

Таким образом, общий подход RBP предполагает наличие ряда критериев:

- каждый пул кредитов (в зависимости от вероятности дефолта) должен приносить доход; доходность каждого пула должна зависеть от конкуренции на рынке, а также от целевых сегментов кредитования банка;

- целевая характеристика
- доходность пула, взвешенная по риску.

Это приводит к тому, что при использовании данной технологии процентная ставка включает в себя следующие составляющие: $\text{Interest rate} = \text{Transfer} + \text{Costs} + \text{Expected losses} + \text{Net interest margin}$, где Interest rate – процентная ставка по кредиту; Transfer – трансфертная цена, расходы на привлечение средств (как внутрибанковских, так и на рынке); Costs – сумма издержек банка; Expected losses – предусмотренные потери (затраты); Net interest margin – чистая процентная маржа банка.

На формирование цены в методологии RBP оказали влияние стандарты Базельского комитета по банковскому надзору. В ходе развития Базельские принципы имели тенденцию к ужесточению стандартов:

- Базель I: формальное требование к достаточности капитала;
- Базель II: унифицированность в оценке уровня требований к капиталу с учетом разницы между заемщиками, имеющими различное финансовое состояние;
- Базель III: изменения в порядке расчета кредитного риска и ужесточение стандартов на основе более дифференцированной оценки кредитоспособности контрагента.

Остановимся подробнее на стандартизированном подходе к оценке кредитного риска (описание имеет тезисную форму изложения).

Процедура оценки в обязательном порядке должна включать следующие элементы:

- 1) использование внешних кредитных рейтингов, присвоенных контрагентам-заемщикам в соответствии с условиями рейтинговых агентств либо разработанной банком рейтинговой (скоринговой) модели;
- 2) расчет процентной ставки на основе методики ценообразования с учетом уровня риска;
- 3) использование дифференцированного подхода для идентификации требований к капиталу в зависимости от оценки вероятности кредитного дефолта.

Концепцию директив Базельских стандартов можно описать следующим образом:

- 1) банки, которые формируют свою стратегию с учетом RBP и кредитуют заемщиков с более устойчивым финансовым состоянием и высоким уровнем кредитоспособности, имеют меньшие требования к капиталу и несут меньшие потери;

2) прозрачный подход к формированию капитала и резервов под кредитные риски дает банку возможность разработать собственную кредитную политику, в которой будут четко определены рамки риска путем установления лимитов исходя из уровня кредитного риска.

Расчет стоимости кредитного продукта определяется формулой:

$$\text{Net interest margin} = f(\text{RC}, \text{Unexpected losses}),$$

где RC – возврат на капитал.

Следующим шагом в усовершенствовании концепции RBP является учет вероятности согласия клиента с предложенной ему ставкой. Доля согласий клиентов на получение кредита по предложенной ставке может быть выражена в виде функции $f(r, p)$, где $f(r)$ – зависимость доли согласия клиентов с предложенной ставкой от предложенной процентной ставки; $f(p)$ – зависимость доли согласия клиентов с предложенной ставкой от вероятности возврата долга клиентом.

В итоге RBP предполагает расчет оптимальной ставки для каждой кредитной заявки, которую можно представить в виде максимизации функции доходности по кредиту. Усовершенствованная модель RBP, предусматривающая ценообразование на основе возврата на капитал дает возможность управлять капиталом, четко осознавая, сколько необходимо средств для обеспечения розничных кредитных рисков банка, куда они инвестированы, и какую доходность эти средства принесут.

Следующей ступенью анализа является рассмотрение базовых инструментов управления процентной ставкой по технологии RBP.

Стоит отметить, что методика управления процентной ставкой может существовать в формате компьютерной программы, основанной на системе скоринга, когда при вводе анкетных данных система автоматически начисляет баллы за ответы. Суммарное количество баллов скоринговой диагностики определяет уровень благонадежности заемщика, а сотрудник банка получает индивидуальный вариант ставки для данного клиента. *Скоринговая система* – это последовательный алгоритм, который на основе данных о потенциальном заемщике позволяет оценить его кредитоспособность.

В простейшем и наиболее актуальном для практики случае такая оценка позволяет ответить на вопрос: выдать кредит (заемщик кредитоспособен) либо отказать в выдаче кредита (заемщик не кредитоспо-

собен). В то же время многие банки разрабатывают собственные скоринговые системы. Они призваны решать ряд функциональных задач RBP, уменьшая риски банков:

- снижение издержек и минимизация операционного риска за счет автоматизации принятия решения;
- сокращение времени обработки заявок на предоставление кредита;
- централизация информации;
- защита от мошенничества.

Однако пока скоринговые системы имеют и некоторые недостатки:

- неполная информация о заемщике (предоставление данных самим заемщиком);
- учет только прошлого опыта и реакция на изменения социально-экономической ситуации с запозданием.

Принятие решения о предоставлении кредита в соответствии с методикой RBP также основано на содержании *кредитной истории заемщика*. Это информация, характеризующая исполнение субъектом кредитной истории принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита). В данный момент банки ПМР стараются осваивать данные технологии управления процентными ставками. Необходимо отметить, что многие российские банки уже оценили преимущества перехода на систему управления процентными ставками, а также плюсы использования высокотехнологичных банковских инструментов и бизнес-аналитики.

Сравнивая классическое кредитование и кредитование с использованием методики Risk Based Pricing, стоит отметить, что управление процентной ставкой будет стимулировать заемщиков совершать ежемесячные платежи в срок.

Такой подход к определению условий кредитования позволяет банку заинтересовать клиентов, которые ранее не пользовались персональным кредитом из-за слишком высоких для них ставок. При индивидуальном рассмотрении заявок банк также может пойти на дополнительное увеличение срока кредитования в том случае, если не может одобрить выдачу нужной клиенту суммы в рамках стандартных сроков. Подразумевается, что хорошая кредитная история и соответствие требованиям банка позволяют заемщику не переплачивать за риски, связанные с непогашением задолженности недобросовестными клиентами. Технология RBP может использоваться банками,

кроме всего прочего, и при выдаче кредитных карт. Развитие кредитования в современных условиях невозможно без внедрения специализированной аналитической системы управления рисками и принятия решения по заявкам на единой высокотехнологичной платформе, которой и может стать система управления процентными ставками. Некоторые банки используют этот метод при выдаче нецелевых кредитов, что в результате позволяет снизить свои риски и способствует значительному улучшению качества кредитного портфеля.

Примеров успешного внедрения RBP в банковской практике достаточно, чтобы сделать выводы о необходимости использования системы в деятельности коммерческих банков в части совершенствования системы кредитования. В качестве выводов исследования следует назвать несколько аспектов.

В ПМР данная технология лишь начинает действовать и коммерческие банки стараются внедрять постепенно все элементы из RBP в свою деятельность.

Risk-based pricing оказывает существенное влияние на стимулирование экономической активности субъектов хозяйственной деятельности посредством создания лояльных условий для благонадежных заемщиков и стрессовой мотивации для неплатежеспособных клиентов. Это позитивно влияет на деятельность коммерческого банка, так как кредитоспособные заемщики, оказываясь в более выгодных условиях, способны мотивировать прочих клиентов к повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности, а также совершенствованию кредитной культуры. Кроме того, внедрение RBP может служить поводом для развития профессиональной подготовки кадров в банке, так как применение этой методики требует достаточного высоких аналитических навыков для принятия решений.

В целом внедрение методики Risk Based Pricing способно привести к росту эффективности деятельности банка путем расширения клиентской базы и снижения уровня риска кредитного портфеля за счет привлечения добросовестных заемщиков, предпочитающих индивидуальный подход.

Таким образом, преимущества технологии RBP для кредитной организации очевидны и достаточно серьезны, а недостатки вполне устранимы, если в задачи банка входят совершенствование системы привлечения клиентов и переход на оптимальную кредитную политику, соответствующую современной экономической действительности.

Секция «Экономика и менеджмент»

ПОДСЕКЦИЯ «Экономика»

Руководитель подсекции
С.А. Гребенюк,
доц. каф. экономики и менеджмента

А.И. Иванова,
студентка 407 группы, профиль «Экономика и менеджмент»
Научный руководитель:
С.А. Гребенюк,
канд. экон. наук, доц. каф. экономики и менеджмента

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПМР: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Переход экономики Республики на рыночные отношения, вступление в ВТО существенно повысили роль внешнеэкономической деятельности в развитии страны. Под внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) понимают совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии страны, форм и методов работы на зарубежных рынках.

Целью данной статьи является изучение теоретических основ государственного регулирования ВЭД, проведение анализа и выявление проблем в состоянии внешнеэкономической деятельности страны, а также выработка на этой основе практических рекомендаций, на-

правленных на совершенствование государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике.

Регулируя ВЭД, государство применяет следующие методы, так в зависимости от характера воздействия различают, как **экономические, так и административные методы** регулирования ВЭД ПМР.

Экономические меры воздействуют через экономические интересы. Они связаны с использованием стоимостных категорий – кредиты, налоги, таможенные пошлины. К экономическим методам регулирования внешнеторговой сферы относят: страхование экспортных кредитов, налоговые поощрения участников ВЭД, снижение косвенного налогообложения, предоставление государственных гарантий по экспортным/импортным кредитам.

Административный метод регулирования ВЭД представляет собой систему организационно-правовых и специальных мер по ограничению, запрету, контролю над импортом или экспортом. Административные методы регулирования ВЭД включают в себя квотирование, лицензирование, эмбарго, валютный контроль, административные барьеры.

Также наряду с этими методами применяются тарифные и нетарифные методы. **Тарифные методы** направлены на регулирование внешнеторговых отношений при помощи системы таможенных пошлин. Под **таможенной пошлиной** понимают разновидность налога, взимаемого таможенными органами при перемещении товаров через государственную границу.

В настоящее время в Республике применяются следующие виды таможенных пошлин: **адвалорные**, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров; **специфические**, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров; **комбинированные**, сочетающие адвалорные и специфические виды таможенного обложения; Нетарифные методы государственного регулирования ВЭД выступают количественным ограничением экспорта и импорта. Всю совокупность этих методов можно разделить на три категории.

1. Лицензирование, которое предполагает, что на экспорт и или импорт отдельных товаров необходимо получать у соответствующего государственного органа специальное разрешение (лицензию)

2. Квотирование (контингентирование) – используется как нетарифное средство государственного регулирования экспортно-импортных отношений.

Квоты – это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт или экспорт конкретных товаров на определенный период времени

3. Импортный депозит – предварительный залог, который импортер должен внести в свой банк перед покупкой товара.

Также широко применяются паратарифные барьеры – к ним относятся прочие, кроме таможенных пошлин, платежи, взимаемые при ввозе иностранных товаров: различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. Официально эти меры принимаются не с целью регулирования внешней торговли, но оказывают на нее существенное воздействие.

Для проведения, оценки влияния указанных методов на ВЭД ПМР рассмотрим, изменения внешнеторгового оборота Республики.

На рисунке 1 показан торговый баланс ПМР за период 2010 – 2016 гг. Проведенный анализ торгового баланса отразил дисбаланс внешнеторгового оборота ПМР. В то же время за период с 2010 – 2016 гг. происходит сокращение дефицита сальдо ВТО, который в 2010 году составил 709,7 млн. долл.

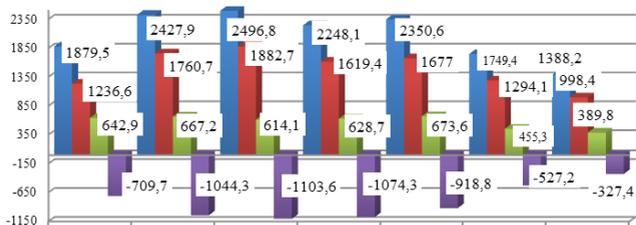
К 2016 году он значительно сократился на 382,3 млн. долл. США и составил 327,4 млн. долл. Обусловлено это тем, что за указанный период времени наблюдается уменьшение как экспорта продукции на 54,5 млн. долл. или 9,3 %, так и импорта на 436,8 млн. долл. или 33,7 %.

Так же основными формами внешнеэкономической деятельности в ПМР являются импорт и экспорт услуг. На рисунке 2 показана динамика экспорта за период с 2010 по 2016 гг. Так, За период с 2016 года по отношению к 2010 году экспорт продукции уменьшился на 54,5 млн. дол США или на 9,3 %. Максимальный объем экспорта мы можем наблюдать в 2014 году, он составил 715,9 млн. долл. США.

Увеличение экспорта продукции из ПМР наблюдается по следующим товарным группам: древесина и целлюлозно-бумажные изделия; продовольственные товары и сырье; минеральные продукты; топливно-энергетические товары; кожевенное сырье, пушнина и изделия; текстильные материалы.

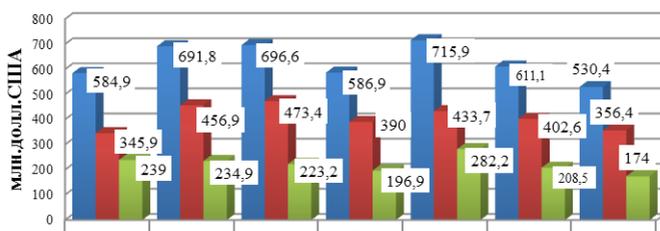
Наблюдается также и уменьшение объемов экспорта продукции из ПМР по следующим товарным группам: одежда, текстильные изделия, металлы и изделия из них, машиностроительная продукция.

МЛН. ДОЛЛ. США



	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
■ Внешнеторговый оборот	1879,5	2427,9	2496,8	2248,1	2350,6	1749,4	1388,2
■ Со странами СНГ	1236,6	1760,7	1882,7	1619,4	1677	1294,1	998,4
■ Со странами вне СНГ	642,9	667,2	614,1	628,7	673,6	455,3	389,8
■ Сальдо торгового баланса	-709,7	-1044,3	-1103,6	-1074,3	-918,8	-527,2	-327,4

Рис. 1. Показатели торгового баланса ПМР за период с 2010 по 2016 гг.



	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
■ Экспорт	584,9	691,8	696,6	586,9	715,9	611,1	530,4
■ Со странами СНГ	345,9	456,9	473,4	390	433,7	402,6	356,4
■ Со странами вне СНГ	239	234,9	223,2	196,9	282,2	208,5	174

Рис. 2. Динамика экспорта за период с 2010 по 2016 гг.

Что касается импорта товаров, то проведенный анализ на рисунке 3, отразил, что с 2010 г. по 2016 г. наблюдается его спад на 436,8 млн. долл. США, то есть мы видим что в 2010 г импорт составляет 1294,6 млн. долл., а в 2016 г. -857,8 млн. долл. США. Пик импорта происходит в 2012 году, он достиг отметки 1800,2 млн. долл. США.

За период с 2010 по 2016 гг. происходит снижение импорта по следующим товарным группам: продовольственные товары и сырье; минеральные продукты; топливно –энергетические товары; продукты органической и неорганической химии, их соединения; кожевенное сырье, пушнина и изделия.

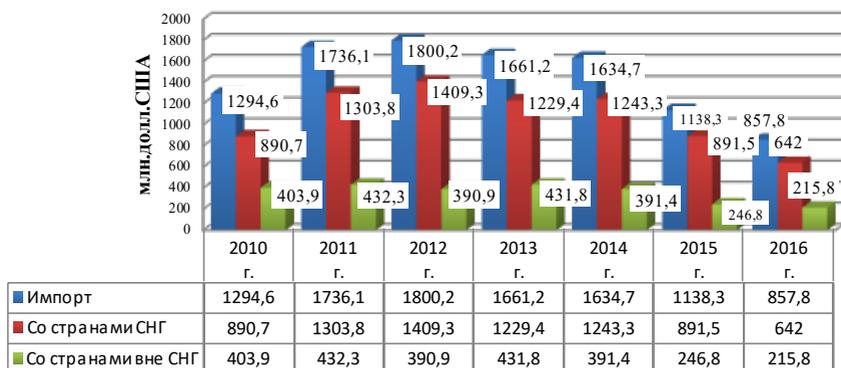


Рис. 3. Динамика импорта товаров с 2010–2016 гг.

В общем объеме импорта наибольший удельный вес занимает ввоз топливно – энергетических товаров; машиностроительной продукции; металлов и изделий из них.

Основными торговыми партнерами, с которыми осуществляет внешнеэкономическую деятельность наша республика являются: Россия, Молдова, Украина, ЕС и прочие страны.

Исходя из вышеизложенного, для совершенствования государственного регулирования ВЭД ПМР нами был предложен комплекс следующих рекомендаций:

1. продолжить работу над совершенствованием нормативной базы по защите интересов собственного производителя на внутреннем рынке и разработать стимулирующие факторы для экспортно – ориентированных производств.
2. Пересмотреть импортные тарифы на товары, которые невозможно произвести на территории ПМР в части их снижения;
3. Повысить инвестиционную активность в стратегически важных отраслях народного хозяйства республики;
4. Усилить роль маркетинговых исследований на внешних рынках.
5. Создать условия в ПМР для увеличения объемов поставки дачальческого сырья иностранными партнерами.

Подсекция «Маркетинг»

Руководители подсекции
Е.В. Павлин, А.Н. Струнгар,
ст. преп. каф. экономики и менеджмента

Т.С. Павлова,
студентка 303 группы, профиль «Финансы и кредит»
Научный руководитель:
Е.В. Павлин,
ст. преп. каф. экономики и менеджмента

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ В СУПЕРМАРКЕТАХ ПМР

Каждый человек минимум один раз в неделю совершает покупки в супермаркете. Мало кто задумывается, под воздействием скольких различных маркетинговых уловок попадаетея. Продавец использует яркие цвета в оформлении, веселую музыку, бесконечные акции и дегустации, и даже парковку для привлечения большего числа покупателей и увеличения продаж.

Расходы на продукты питания в бюджете семей традиционно является одним из основных затрат. Почти треть своих расходов – 32 % среднестатистический житель России тратит на продукты и еще больше – 42,1 % в Молдове, как сообщает РИА Рейтинг по данным Росстата, МВФ и национальных статистических служб страны, поэтому эта тема является актуальной. Приднестровские продавцы должны уделить особое внимание клиентам и способам их привлечения в супермаркет.

С распадом Советского Союза разрушились экономические связи некогда единого государства, что спровоцировало дефицит продовольствия и товаров народного потребления в республике. Именно для обеспечения народа продовольствием было создано ООО «Шериф», официально зарегистрировано 24 июня 1993 года. Также недавно – 1 апреля 2015 года, открылся еще один супермаркет – первый магазин семейной покупки «Фуршет». В супермаркете, помимо огромного торгового зала, действуют бутики с одеждой, бижутерией, дет-

скими товарами и многими полезными вещами, которые дополнительно привлекают посетителей. В торговом зале супермаркета представлен большой выбор товаров. Главным достоинством компании «Фуршет» является то, что здесь работает собственная кулинария.

Основными маркетинговыми приемами, которые используют данные супермаркеты являются:

Дисконтные карты – они дают покупателю минимальную скидку – 1-3 %. С одной стороны – супермаркет теряет прибыль, а с другой – покупатель будет ходить за покупками именно в этот магазин. Выбирая, куда в очередной раз пойти за большим количеством продуктов, он выберет тот магазин, где они достанутся ему хоть немного дешевле. ООО «Шериф» в рамках реализации социального проекта использует дисконтные карты для поддержки незащищенных слоев населения – пенсионеров и многодетных семьях.

Так как большинство людей – правши, то они ходят по магазину по определенной траектории – против часовой стрелки, постоянно поворачивая налево. При этом их взгляд при повороте сразу охватывает середину правого стеллажа. Это место называется «золотым» именно там обычно располагаются самые дорогие товары. Именно этим правилом пользуются и для размещения товаров на полках наших магазинов.

Психологи выяснили, что можно влиять также и на силу воли покупателей. Достаточно дать человеку возможность сначала сделать то, что принято «хорошо», чтобы потом он сам начал активно выходить за собственные рамки. Именно поэтому владельцы супермаркетов раскладывают полезные фрукты и овощи прямо у входа: чем больше денег покупатель потратит на полезные продукты, тем больше он накупит вредных продуктов.

ООО «Шериф» активно пользуется этим методом во всех супермаркетах, в отличие от «Фуршета», который ориентирован на наиболее актуальную продукцию, соответствующую праздникам.

Помимо этого, можно влиять на выбор покупателя, используя чувство голода. Если вызвать у человека голод с помощью ароматных запахов он купит гораздо больше еды, чем ему требуется. Активно у нас реализуется в супермаркетах путем изготовления свежеспеченной ароматной выпечки или аппетитной запеченной курицы.

Самые важные товары – хлебобулочные изделия, крупы, молочные продукты – все магазины располагают в самом дальнем углу по-

мещения. Эти товары необходимы практически всем, но, пока до них дойдешь, найдешь еще много чего интересного и увлекательного, чем можно заполнить корзину.

Также товары в магазинах размещаются не случайным образом – полки с товаром размещаются таким образом, чтобы создать узкий проход. Пробираясь к необходимому товару, покупатель должен увидеть, как можно больше ассортимента, задержатся на как можно дольше и возможно прикупить то, о чем давно забыл.

Таким образом, полки с товаром в торговом зале размещаются в соответствии с правилом золотого треугольника: «вход – витрина с наиболее востребованным товаром – касса», они образуют вершины этого треугольника. Все, что находится внутри – попадает в поле зрения потенциального покупателя. Именно поэтому самый востребованный товар находится максимально удаленно от входа и кассы. Направляясь к товарам повседневного спроса, покупатель имеет возможность обойти чуть ли не весь магазин.

Также в наших супермаркетах часто сопутствующие товары располагаются рядом: печенье с чаем и напитками, моющее средства с губками. Так покупатель никогда не забудет, что ему нужно что-то докупить к уже купленному.

Однако самые дорогие или плохо продаваемые товары располагаются на уровне глаз среднего покупателя (160-180 см), а наиболее дешевые товары – либо слишком высоко, либо низко. И тогда для управления спросом посетителей в созданной зоне внимания используют многочисленные приемы. Например, прием торговли «эффект кариса» – на полках товар размещают таким образом, чтобы оставались пустые места. Нередко можем наблюдать это как у ООО «Шериф», так и у ООО «Фуршет». Это создает у покупателей высокой востребованности этого товара и побуждает положить его к себе в корзинку, пока он есть в наличии.

Пустая тележка на подсознательном уровне влияет на покупателя и психологически провоцирует его заполнить пространство в ней. Чем больше тележки, тем лучше. Площадь обычной тележки за последние 40 лет увеличилась вдвое. Покупатель всегда будет заполнить тележку так, чтобы она выглядела заполненной. К тому же если тележка быстро заполнится, люди направятся сразу к кассе.

Тогда имеет место другой маркетинговый прием, который эффективно применяется в наших супермаркетах. Находясь в небольшой

очереди, покупатель начинает разглядывать товар, расположенный рядом с ним: различные жвачки, батончики, шоколадки, батарейки, салфетки, маски. Это так называемые «неожиданные» покупки, когда решение об их приобретении приходит в последний момент. К тому же очередь обычно двигается неспешно, а человек все это время будет рассматривать товар рядом с собой. По статистике каждый десятый покупатель обязательно что-нибудь купит.

Согласно американской статистике каждая минута, проведенная покупателями в супермаркете, обогащает его владельцев на два доллара. Поэтому затраты на изготовление торгового оборудования, проведения различных акций, дегустаций, дизайна полиграфии быстро окупаются.

Несмотря на относительно короткий период существования супермаркета «Фуршет», он эффективно использует маркетинговые приемы в своей деятельности для привлечения покупателей наряду с «Шерифом», что позволяет им совершенствоваться, улучшать качество продукции и заинтересовывать своих посетителей.

Список использованных источников

1. Лысенко О.Ю. Психология маркетинга: Учебное пособие. – Челябинск:Изд-во ЮУрГУ, 2002.
2. Рыбченко С.А. Методы стимулирования сбыта: учеб. пособие / С. А. Рыбченко, Т. В. Евстигнеева. – Ульяновск: УлГТУ, 2007.
3. Шиповских, И. Ю. Основы маркетинга. Краткий курс: учебное пособие / И. Ю. Шиповских. – Ульяновск : УлГТУ, 2010.
4. http://basinform.ru/biznes/samoe-glavnoe-o-marketinge/177-marketingove_priemy_v_supermarkete.html

Подсекция «*Моделирование производственно- коммерческой деятельности*»

Руководитель подсекции
Л.В. Джалая,
ст. преп. каф. экономики и менеджмента

Е.А. Белая,
студентка 307 группы, профиль «Экономика и менеджмент»
Научный руководитель:
Л.В. Джалая,
ст. преп. каф. экономики и менеджмента

МАРКЕТИНГ ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Маркетинг все больше входит в жизнь практически каждого человека в нашей стране. Некоторые используют этот инструмент в продажах своих товаров, другие ощущают его постоянное воздействие на себе, третьи же просто не замечают его. В последние 5-7 лет распространилось одно из его направлений, существующее в сети Интернет, известное как партнерский маркетинг. В чем суть и выгода партнерского маркетинга для владельцев интернет-ресурсов и как его использовать, чтобы заработать, я Вам сейчас расскажу.

В любом бизнесе без маркетинга не обойтись. МПО, конечно же, базируется на принципах классического маркетинга, несмотря на то, что существенно отличается своими инструментами влияния.

Маркетинг партнёрских отношений – это постоянный процесс формирования новых ценностей проекта совместно с уникальными покупателями, благодаря которому происходит совместное получение дохода и его разделение среди участников. Организации в условиях сильной конкуренции используют систему партнерских отношений в своей деятельности как новый способ удержания существующих и привлечения новых клиентов. К примеру, информационный сайт публикует полезный контент, а также ссылки, рекламные баннеры, про-

дающий контент и получает определенный процент от общего объема продаж, которые осуществились благодаря пришедшим клиентам.

А ведь партнёрами могут быть кто угодно: сырьевые поставщики, банки, транспортно-экспедиторские компании и прочие.

Концепция партнерского маркетинга:

- Формирует корпоративную ценность для покупателей и помогает эффективно распределять ее между продавцом и клиентом
- Определяет ключевую роль клиентов на основе выбранной заранее ценности организации, но не игнорируя ценностей и самих покупателей (в результате корпоративная ценность проекта формируется совместно с покупателями, но не для них)
- Требуем от партнера работать по плану и четко следовать разработанной стратегии, при этом согласовывая свои бизнес-процессы, формы коммуникаций для удовлетворения покупателей и роста лояльности бренда
- Признает приоритетную ценность постоянных клиентов намного выше, чем разовых покупателей, которые постоянно меняют партнеров (магазины и поставщики). МПО делает ставку на стабильность, постоянство и долгосрочные отношения между поставщиком и покупателем, работает на максимально длительную перспективу сотрудничества

Главными принципами этой концепции являются: формирование скорейшего пути реализации продукта и получение взаимной выгоды. Итак, концепция маркетинга партнерских отношений приводит к масштабным изменениям, как в производстве продукции, так и в процессе её доведения до конечных потребителей. Поэтому необходимо поднимать вопрос об модернизации системы управления компанией.

Преимущества МПО:

- Создает высокий уровень лояльности покупателя, за счет плотного взаимодействия между покупателем и продавцом (магазином)
- Сильная деловая сеть партнерской программы позволяет добиться большого успеха и победить конкуренцию
- Укрепляет бренд в выбранной нише
- Использование МПО позволяет сосредоточить внимание на:
- Технологии продаж, ассортименте и постоянных покупателях
- Разработке стратегии географического покрытия и понимании масштабов своей деятельности
- Грамотном отборе, фильтрации покупателей

- Стратегии взаимоотношений и коммуникации с покупателями и поставщиками

- Формирование своего «4Р» маркетинга (маркетинговая теория, основанная на четырёх основных «координатах» маркетингового планирования: product – товар/услуга; price – цена; promotion – продвижение/реклама; place – месторасположения торговой точки)

Составляющие МПО:

- Корпоративные ценности. Маркетинг отношений должен налаживать партнёрские отношения между фирмами у которых есть что-то общее, непосредственно есть точки соприкосновения. К примеру, компания, специализация которой – заключение сделок, не сможет сотрудничать с предприятием, кропотливо выстраивающим взаимоотношения с партнерами. Либо необходимо осознавать разницу с самого начала партнерства.

- Руководство бизнес-процессами.
- Структура организации работы.
- Сотрудники, партнеры, клиенты.
- Стратегия развития.
- Понимание цели.

Процесс совместной работы и реализации стратегической цели.

Задачей маркетинга партнерских отношений является согласование вышеперечисленных аспектов деятельности ресурса с покупателями и партнерами.

Прежде чем согласовать сотрудничество с партнерами, следует уточнить все условия (цены на товар и рекламу, транспортировка, сроки и приоритетные показатели), и только потом заключается договор сотрудничества.

Международные компании обладают определённым багажом знаний в этой области, т.е. есть осознание, что МПО – хорошая вещь, ведь им дешевле и легче сохранить существующего потребителя, чем найти нового.

Разработка таких программ является методом удержания клиентов. Зарубежные компании создают маркетинговые программы – клубы, участие в которых предполагает получения скидок на покупки и членство в сообществах. Например, компания Harley-Davidson спонсирует «Группу владельцев мотоциклов Harley», обеспечивает благоприятные условия для поведения встреч членов этой группы и предоставляет получение двух специализированных журналов.

В ПМР существуют различные дисконтные карточки, которые предоставляют скидку на сумму покупки либо по окончании определенного периода – подарок (в зависимости от накопленной суммы баллов). Такие дисконтные программы действуют на территории ПМР в основном в продуктовых супермаркетах, также в магазинах мебели и техники. Работники компании рассказывают клиенту о правилах участия в дисконтной программе магазина, а также оказывают консультации по необходимости.

Поэтому такие зарубежные компании, как например «Toyota», «Google», «Tobacco» – все большее внимание уделяют созданию корпоративной культуры, т.е. созданию и продвижению среди членов организации таких моделей поведения, которые были приобретены организацией в процессе адаптации к внешней и внутренней среде. Налаживание отменного сервиса также важно для построения взаимовыгодных долгосрочных отношений с клиентами. Например, компания «Ferrari», вполне серьёзно оказывает техподдержку своим клиентам в любой точке мира. Приднестровские фирмы/предприятия пока что не славятся достижениями в построении корпоративной культуры.

Для достижения успеха, приднестровским компаниям/предприятиям необходимо:

- а) увеличение количества программ лояльности
- б) создание здоровой корпоративной культуры
- в) установление хорошего сервиса

Таким образом, основное направление деятельности маркетинга партнерских отношений – это создание благоприятной среды функционирования организации для долговечности обязательств, взаимоуважения и доверия на предприятии. Учитывая всё вышесказанное, нужно формировать деловые отношения не только на пути создания продукции и доведения ее от производителя к потребителю, а также с теми силами, которые способствуют формированию имиджа предприятия, а именно с персоналом, контактными аудиториями. Немалое значение в условиях развитой и открытой экономики приобретает неконфликтные отношения с конкурентами, а именно партнёрство, сотрудничество, соперничество, конкуренция и сговор.

Список использованных источников

1. <http://memosales.ru/management/pokupatel-klient-ili-partnyor>
2. <http://www.good-reklama.ru/osnovymarketinga/15.html>

3. http://www.elitarium.ru/marketing_partnerskikh_otnoshenijj/
4. <https://translate.academic.ru/МАРКЕТИНГ МИКС/ru/de/1>
5. https://ru.wikipedia.org/wiki/Корпоративная_культура

Подсекция

«Теория менеджмента»

Руководитель подсекции
Г.А. Сиротенко,
ст. преп. каф. экономики и менеджмента

А.С. Коротнян,
студентка 208 группы, профиль «Производственный менеджмент
в сфере АПК»
Научный руководитель:
Г.А. Сиротенко,
ст. преп. кафедры экономики и менеджмента

ТЕЛЕПАТИЯ: СПОСОБНОСТЬ, КОТОРУЮ МОЖНО РАЗВИТЬ? ИЛИ ШАРЛАТАНСТВО?

Многие люди мечтают о том, чтобы научиться читать мысли других людей или передавать собственные на расстоянии. Подобное умение вызывало большой интерес не только ученых, но и писателей. Однако, что же на самом деле значит термин «телепатия»? Это просто жульничество или особый дар, который доступен избранным?

Слово «телепатия» в переводе с греческого языка означает «чувствование на расстоянии». Возникновение слова «телепатия» относится к 1882 году, когда в Великобритании было основано так называемое «Общество психических исследований», поставившее своей целью изучение необычных психических явлений с научной точки зрения. Его автором считается Фредерик Майерс, британский исследователь парапсихологии. С точки зрения психологии, способность к телепатии считается нормой. Существуют многочисленные методики выявления у людей уровня способности к телепатии и даже отдель-

ных аспектов этой способности. Диапазон проявления телепатии варьируется достаточно широко: от лёгкого эмоционального отклика, до полного погружения в мир чувств партнера по общению. Считается, что телепатия происходит за счёт эмоционального реагирования на воспринимаемые внешние, часто почти незаметные, проявления эмоционального состояния другого человека – поступков, речи, мимических реакций, жестов и так далее.

Вообще необходимо отметить, что эксперименты, связанные с попытками передачи мыслей на расстояние, проводились не только в США, но и в Европе и СССР. Несмотря на то, что предварительно были получены положительные результаты, все попытки воспроизвести опыты в более строгих экспериментальных условиях были безуспешными. Поэтому до сих пор реальность феномена остается недоказанной.

Телепатия – это передача мыслей человека на расстоянии без помощи каких-либо органов чувств другому человеку. Того, кто передает сведения, называют *редуктором*, а того, кто принимает – *реципиентом*. Процесс передачи мыслей осуществляется посредством канала, который соединяет одного человека с другим с помощью космоса. Считается, что телепатическими свойствами обладает каждый человек. Однако не каждый способен правильно и, главное, осознанно принимать и передавать информацию. Телепатия, признаки которой хотя бы один раз замечал каждый человек, проявляется в быту достаточно часто. Например, когда в диалоге проскальзывает фраза «Ты читаешь мои мысли! Я хотел сказать то же самое!».

Вера в то, что телепатия существует, уходит корнями в глубокую древность. Ранее было принято считать, что телепатия лежит в основе интуиции, в том числе, и подсознательной симпатии, и антипатии. Кроме того, считалось, что ощущение приближения кого-то или чьего-то взгляда также являются результатом получения телепатических сигналов.

Телепатию разделяют на: чувственную и мыслимую:

- Чувственной называется телепатия, при которой в нервной системе воссоздаются ощущения другого человека. Высшей степенью этого вида телепатии является возникновение сенсорных ощущений, аналогичных ощущениям источника. Этот вид телепатии очень редко бывает осознанным на начальном этапе.
- Мыслимая телепатия – это вид телепатии, при которой в нервной системе воссоздаются те процессы, которые ведут к образованию

зрительных и звуковых ощущений в сознании, которые идентичны ощущениям другого человека.

Среди наиболее ярких примеров телепатии является случай, который произошел с немецким генерал-майором Р. Штрохер: в сентябре 1848 года, будучи тяжело раненным, и чувствуя близкую смерть, он попросил своих товарищей снять кольцо с пальца и передать его жене, находившейся на расстоянии более 150 миль от него. Позже жена говорила о том, что в тот момент, когда с ее мужем происходили все эти события, она находилась в какой-то полудреме, но ясно увидела, как ее мужа выносили с поля боя, и как он просил передать ей кольцо.

Помимо случаев проявления телепатии между людьми, существовали предположения о том, что телепатия существует и между человеком и животным. Наиболее ярким примером телепатической связи между человеком и животным был описан в октябре 1904 года Райдером Хаггардом: в одну из летних ночей миссис Хаггард услышала, что ее супруг во сне издавал очень странные звуки, которые очень напоминали стоны раненного животного. Когда мужчина проснулся, то рассказал, что чувствовал удушье, но при этом осознавал, что мир он видит глазами своей собаки. Мужчина увидел собаку, лежащую в кустарнике на боку. Пес словно пытался заговорить, но поскольку собакам это не дано, то он передал мысленно, что умирает. И действительно, собаку семьи позже нашли мертвой с перебитыми лапами и раздробленным черепом. Собаку сбил поезд на мосту, где был найден ошейник.

Несмотря на то, что никаких серьезных доказательств того, что телепатия в действительности существует, нет, тем не менее, начиная с позапрошлого столетия возникло несколько теорий. Все эти теории имеют различную степень научности, но объединяет их одно – попытки объяснить феномен телепатии. Среди прочих наиболее популярной является «волновая теория». Среди ее сторонников был Уильям Крукс, английский химик и физик, президент Лондонского Королевского общества, который предполагал, что существуют определенные волны малой амплитуды и большей, чем гамма-излучение, частоты, которые пронизывают в человеческий мозг, вызывая в нем образ, идентичный оригинальному.

Зигмунд Фрейд, австрийский психолог, психоаналитик, психиатр и невролог, также не остался в стороне от таинственной проблемы телепатии. Он разработал несколько теорий относительно возможности

передачи мысли от одного человека другому. По его убеждению, телепатия является неким рудиментарным средством общения.

В 1969 году в университете Калифорнии был проведен международный симпозиум, темой которого стал анализ современных взглядов на сверхчувственное восприятие. В рамках мероприятия был представлен доклад, в котором утверждалось об успешном проведении международного эксперимента по телепатической передаче информации между Лос-Анджелесом, Нью-Йорком и Суссексом. Все полученные результаты были зафиксированы путем конкретного выбора контрольных изображений.

Спустя два года американская пресса сообщила о том, что были проведены 4 телепатических сеанса между Землей, космическим кораблем «Апполон-14» во время его лунной экспедиции. Астронавт Митчелл во время старта корабля с земной орбиты на Луне вышел на телепатическую связь. А когда он вернулся за Землю, то узнал, что из двухсот карт из колоды Зенера, изображения которых он мысленно отправлял, совпала 51 карта.

Были проведены и другие эксперименты по телепатии. Однако, несмотря на большое число проведенных экспериментов и потраченных средств, ни один эксперимент не смог определенно выявить существование телепатии в реальной жизни.

Поэтому существует немало людей, которые довольно критично относятся к данному феномену. Так, по убеждению английского иллюзиониста Джеймса Рэнди и многих других научных деятелей, в настоящее время не существует ни одного доказательства существования телепатии, которое было бы подтверждено научно. Даже несмотря на то, что некоторые парапсихологи считают некоторые случаи передачи мыслей на расстоянии реальными, критики уверены в том, что все эти случаи можно объяснить самовнушением, самообманом либо простым мошенничеством.

Впрочем, несмотря на уверенность ученых в том, что телепатии не существует, некоторые исследователи все же верят в то, что в будущем станет возможным передавать мысли на расстоянии за счет высоких технологий. Один из идеологов данной гипотезы – Кевин Уорик, британский учёный-кибернетик, исследователь вопросов робототехники и проблематики создания нейрокомпьютерных интерфейсов, является одним из участников разработок безопасных технологий с целью объединения нескольких живых организмов между собой

и компьютером. По мнению К. Уорика, телепатия, реализованная научными средствами, в будущем вполне возможно может стать важной формой общения. Он уверен в том, что данная технология станет популярной по той простой причине, что она будет доступна многим по социальным и экономическим причинам.

Судя по историческим легендам, телепатия была довольно распространенным явлением среди египетских жрецов. Так, например, Александр Македонский даже хотел взять одного из жрецов своим личным секретарем, но его военачальники взбунтовались (их совсем не прельщала перспектива, что кто-то будет читать их мысли).

Чрезвычайно интересовался телепатией и гипнозом Адольф Гитлер. Он даже применял некоторые специфические приемы в общении с толпой или отдельными людьми. В специальных отделах Абвера (это орган военной разведки и контрразведки Веймарской республики и Третьего рейха) и гестапо велись исследования, посвященные этой теме. В исследованиях участвовали монахи тибетской секты бонпо (национальная религия тибетцев), основой духовной практики которой были магические ритуалы.

Одним из самых известных советских телепатов и гипнотизеров был Вольф Мессинг, экстрасенс, эстрадный артист, выступавший с психологическими опытами «по чтению мыслей» зрителей. Оказавшись во время военных действий на оккупированной территории, В. Мессинг попал в тюрьму, однако, каким-то непостижимым образом сумел из нее выбраться. И, хотя сам Мессинг не особенно распространялся на эту тему, предполагали, что тут тоже не обошлось без телепатии и гипноза...

Количество подтверждений, представленных различными исследовательскими лабораториями, весьма значительно. Поэтому можно уже не доказывать существование телепатии, а заниматься заманчивыми перспективами, которые при этом открываются.

Е.Е. Царалунга,
студентка 208 группы, профиль «Производственный менеджмент
в сфере АПК»

Научный руководитель:

Г.А. Сиротенко,
ст. преп. каф. экономики и менеджмента

ВЛИЯНИЕ КАУЗАЛЬНОЙ АТРИБУЦИИ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Когда мы наблюдаем поведение другого человека, у нас возникает желание знать, кто этот человек, что он из себя представляет, как Личность? И почему действует именно так, а не иначе. Однако в повседневной жизни, особенно если мы по характеру своей работы встречаемся со многими людьми, у нас нет ни времени, ни возможности (и даже желания) как следует разобраться во всех этих вопросах. Но поскольку какое-то объяснение хотелось бы все-таки иметь, у нас в психике начинает спонтанно работать особый механизм, получивший название атрибуции, т.е. приписывания объекту каких-либо свойств и мотивов.

Так, для понимания поведения человека, которого мы наблюдаем или о ком мы получаем информацию, мы приписываем ему определенные причины или мотивы и начинаем «объяснять», почему он так поступает. Иногда подобные объяснения могут оказаться близкими к истине, но чаще всего они ошибочны в силу отсутствия у нас достоверной информации и по той причине, что сам процесс атрибуции имеет ряд характерных особенностей, делающих такие ошибки почти неизбежными.

Необходимость оценки психического статуса других людей, особенностей их темперамента, характера, направленности интересов может определяться нами лишь предположительно, поскольку полностью «заглянуть в душу» другого – невозможно. Вместе с тем надо учитывать, что и каждый из нас знает о себе далеко не все: ведь для этого необходимо уметь посмотреть на себя (как бы) со стороны, а это не всякому дано. По существу, наблюдение за кем-либо позволяет нам получить о нем такую информацию, которой он, возможно, сам по себе не располагает. В этом – ценность данного явления, получившего в когнитивной психологии наименование «каузальная атрибуция». Теория каузальной атрибуции – это теория о том, как люди объясняют для себя поведение других людей, и что из этого следует. Буквально: *causa* – «причина», *atributio* – «придание», «наделение».

Атрибуция качеств и черт поведения является стадией социального познания, в результате которого формируется представление о людях, а также их позитивной или негативной оценке.

1 стадия – восприятие информации:

- «Выпуклый стимул» – близкий, знакомый;
- Отличающийся стимул на фоне других;
- Доступный стимул – недавно услышанная, увиденная, познанная информация (прайминг).

2 стадия – первичная категоризация: приписывание индивида к определенной категории людей.

3 стадия – атрибуция черт, каузальная атрибуция, бывает: восходящая (внешний вид и поведение человека) и нисходящая (содержание категории). На стадии атрибуции формируются определенные эффекты, которые мешают нам полноценно оценить ситуацию, а именно:

– *Эффект пренебрежения основными признаками* – влияние неважной информации на суждение о человеке.

– *Эффект иллюзорной корреляции* – формирование между двумя редко встречающимися признаками и потому хорошо заметными признаками.

– *Эффект якорения* – изменение суждений в зависимости от критерия оценки.

– *Эффект размышления вопреки фактам* – придумывание иных вариантов развития событий.

Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации. Очень часто стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например, принадлежности его к какой-то профессии. Тогда ярко выраженные профессиональные черты у встреченных в прошлом представителей этой профессии рассматриваются как черты, присущие всякому представителю этой профессии (“все бухгалтеры – педанты” и т.д.). Здесь проявляется тенденция “извлекать смысл” из предшествующего опыта, строить заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не смущаясь его ограниченностью.

Бернард Вайнер (профессор, психолог Калифорнийского Университета, США) разделил причины каузальной атрибуции следующим образом:

1. Внутренние – внешние.

2. Контролируемые – неконтролируемые.

3. Стабильные – нестабильные.

Выбрать ту или иную причину можно двумя способами: однократное наблюдение и многократное наблюдение.

Другой известный исследователь в данном вопросе профессор Гарольд Келли (США, Калифорнийский Университет) утверждал, что причинами могут быть:

– личностная атрибуция, когда причина приписывается лично совершающему поступок;

– объектная атрибуция, когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие;

– обстоятельственная атрибуция, когда причина совершающегося приписывается различными обстоятельствам.

Атрибутивные предубеждения:

– *Фундаментальная ошибка атрибуции* – тенденция объяснять поведение человека внутренними причинами в ущерб внешним обстоятельствам.

– *Эффект деятеля – наблюдателя* – сторонний наблюдатель чаще описывает поведение с помощью внутренних причин, а деятель описывает свое поведение с помощью внешних причин.

– *Эффект атрибуции успеха/неудачи* – человек объясняет свои достижения и достижения привлекательных для него людей внутренними причинами, а неудачи – внешними, нестабильными, неконтролируемыми; успехи и неудачи других людей описывает противоположным образом.

В профессиональной деятельности случается так, что невозможно осуществить поставленную задачу из-за эффектов, вызванных социальной категоризацией и каузальной атрибуцией. Поэтому выделяют два основных способа преобразования конкретной ситуации:

1. Изменить образ категории: если название категории заменить на более благоприятное, то у человека будут положительные эмоции, соответствующие этой категории.

2. Программа «личных контактов»: личные встречи способствуют изменению мнения в положительную сторону на основе личных встреч и бесед.

Объяснение причин собственного и чужого поведения – ключ к важнейшим вопросам социального бытия. Знание правильных ответов позволяет:

- избавиться от лишнего негатива: тревоги, подозрений, паники;
- защитить себя от предательства, подлости, манипулирования;
- управлять различными ситуациями;
- принимать рациональные решения;
- прогнозировать поведенческие модели окружающих.

Постижение опыта другого человека, как он сам его понимает, – главная цель межличностного взаимодействия, это незаменимый ориентир при выборе:

- квалифицированных специалистов;
- кандидатов на политические должности;
- партнеров по бизнесу;
- спутников жизни.

Не удивительно, что изучение атрибуции давно уже вышло за рамки социальной психологии. Сегодня искусство понимать актуально и для педагогов, и для спортсменов, а также для современных менеджеров и для каждого из нас. Оно позволяет нам адекватно оценивать друг друга, эффективно взаимодействовать, уживаться с самыми разными людьми, рассчитывать на снисхождение и сочувствие.

Подсекция «**Организация предпринимательской деятельности в АПК**»

Руководитель подсекции
А.Н. Струнгар,
ст. преп. каф. экономики и менеджмента

В.И. Орзул,
студентка 408 группы, профиль «Производственный менеджмент
в сфере АПК»
Научный руководитель:
А.Н. Струнгар,
ст. преп. каф. экономики и менеджмента

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

В задачи государственного регулирования агропромышленного комплекса входят:

- Обеспечение продовольственной безопасности
- Создание условий для развития АПК
- Поддержка отечественных товаропроизводителей.

Регулирование представляет собой не просто различные ограничения в отрасли АПК, а наоборот, стимулирование сельскохозяйственной деятельности различными прямыми и косвенными методами.

Положительные моменты продвижения АПК:

1. Достижение одной из наиболее важных целей государства – продовольственная безопасность.
2. Развитие сельских территорий посредством вовлечения в трудоемкие процессы АПК большого числа трудоспособного населения.
3. Развитие других отраслей, которые непосредственно связаны с АПК, таких как: отрасли, связанные с транспортировкой, переработкой и реализацией продукции сельского хозяйства, а также отрасли, занимающиеся производством технологической и технической оснащённости АПК.

4. Во многом сельское хозяйство зависит от климатических условий, однако при правильном контроле и организации производства, можно добиться высоких показателей рентабельности.

Основываясь на существующих данных и личных убеждениях, предлагаю следующие пути повышения эффективности регулирования АПК:

1. Принятие государственной программы развития АПК.

Считаю необходимым создание государственной программы развития АПК на ближайшие 10 лет. Программа должна быть направлена на развитие и поддержание сельского хозяйства, развития инфраструктуры сел за счет привлечения инвестиций в агропромышленную отрасль.

В данной программе также требуется более детально отразить аспекты государственно-частного партнерства. Задействовать различные рычаги управления для стимулирования эффективных товаропроизводителей и санкционирования недобросовестных. Таким образом, отрасль будет наиболее привлекательной для поступления в неё новых инвестиций.

2. Осуществление государственной поддержки отрасли посредством экономических рычагов.

Частично этот вопрос уже был отражен в конце предыдущего пункта, однако, считаю целесообразным отдельно обратить на него внимание.

Посредством налоговых льгот и преференций, государство способно стимулировать товаропроизводителей. В сфере сельского хозяйства возможно предоставление кредитных и таможенных льгот.

Некоторые из этих условий уже выполнены. Например, для сельскохозяйственных товаропроизводителей действующим законодательством предоставлены льготные кредиты, которые составляют всего 4-7 % годовых. Такие кредитные льготы востребованы, доказали свою целесообразность и эффективность. Поэтому считаю, что эти программы должны существовать и в дальнейшем.

Законодательством предусмотрены и налоговые льготы для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Однако отрицательным моментом является высокая ставка налога на имущество для Крестьянских фермерских хозяйств (КФХ).

На данный момент ставка на недвижимое имущество составляет 0,5 РУ МЗП за 1 кв.м, что является весомой суммой, учитывая всю

сложность ведения хозяйства. Так как для стабильного и прибыльного функционирования КФХ вынуждены работать на довольно не малых земельных площадях, за которые они платят такой высокий налог.

В связи этим необходимо значительное снижение ставок налога на имущество по объектам недвижимого имущества, используемого крестьянскими (фермерскими) хозяйствами в производственной деятельности.

С 2004 г. в ПМР действует специальный режим налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в виде уплаты фиксированного сельскохозяйственного налога (ФСН), призванный максимально учесть особенности сельскохозяйственного производства.

Применение системы налогообложения в виде уплаты ФСН предусматривает замену указанным налогом таких налогов, как:

- а) единый социальный налог;
- б) земельный налог;
- в) налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

Введение налогового режима ФСН способствует решению таких актуальных проблем как:

- Снижение налогового бремя на данный сектор экономики;
- Упрощение процедуры расчета и уплаты налога.

Преимущества системы налогообложения ФСН:

1. Способствует эффективному использованию земель сельскохозяйственными товаропроизводителями.
2. Позволяет вывести из тени заработные платы сотрудников.
3. Налог выгоден землепользователю лишь при условии полного и качественного использования земли, ведь в основе суммы налога лежит не доход, не фонд оплаты труда, а площадь угодий.
4. Простота расчета налога, упрощение отчетности, снижение налогового бремени, что удовлетворяет требованиям налогоплательщиков.

Однако, есть и проблемная сторона вопроса. Так как при ежегодном увеличении ставки РУ МЗП, увеличиваются и налоговые платежи для сельскохозяйственных товаропроизводителей, что плохо сказывается на их конечной прибыли.

3. Кадры в сельскохозяйственной отрасли.

Не секрет, что в отрасли АПК существует проблема нехватки специалистов. Этому есть несколько причин: во-первых, профес-

сии в сельском хозяйстве стали не престижными для молодого поколения. В связи с чем, предлагаю доносить до учащихся школ и вузов значимость развития АПК.

Во-вторых, относительно не высокие заработные платы специалистам. Необходимо снизить налоговое бремя по заработной плате для молодых специалистов в области АПК.

Также считаю необходимым, предоставление отсрочки от службы в армии для молодых кадров в области сельского хозяйства.

Подводя итог, хотелось бы закрепить основные пути повышения эффективной деятельности сельского хозяйства в ПМР.

Для оптимизации государственной политики в области поддержки и развития АПК, а соответственно и для его нормативного регулирования целесообразно:

- осуществлять комплексный подход к экономическому регулированию АПК республики в целом на основе целевых государственных программ с целью обеспечения продовольственной безопасности страны;

- необходимо грамотно продумать систему кредитования для сельского хозяйства, так как это один из важнейших элементов её функционирования и образования новых производств;

- стимулировать рациональное и эффективное использование земель, в том числе посредством формирования системы мер по государственному стимулированию их рационального использования, проведения мероприятий по повышению плодородия почв, поддержки структуры, обеспечивающей изучение, анализ и разработку мер по рациональному использованию почв;

- обеспечивать охрану земельных ресурсов от деградации и бесхозяйственного использования, в том числе посредством деятельности системы государственного земельного контроля на основе концентрации данных функций в одном органе власти, упорядочения мер ответственности за бесхозяйственное использование земли.

Применение всех вышеперечисленных мер приведет к повышению рентабельности ведения сельскохозяйственного производства, что приведет к привлечению внешних инвестиций в эту отрасль, что в свою очередь положительно скажется на экономики государства в целом.

Секция «Экономическая теория и мировая экономика»

Подсекция «Цифровая экономика»

Руководители подсекции
Л.Г. Сенокосова, Ю.И. Кротенко,
проф. каф. экономической теории и мировой экономики

М.С. Греку,

студентка 402 группы, профиль «Мировая экономика»

Научный руководитель:

Ю.И. Кротенко,

д-р экон. наук, проф. каф. экономической теории и мировой экономики

КРИПТОВАЛЮТЫ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ МАЙНИНГОВЫХ ФЕРМ В ПМР

Интенсивное развитие информационных технологий, их внедрение и применение во всех сферах экономики привели к появлению нового инструмента, позволяющего существенно упростить осуществление платежей за товары и услуги, а также сокращать валютные риски крупных компаний.

Таким инструментом стали *криптовалюты* – цифровые (виртуальные) валюты, базирующиеся на математических принципах, которые защищены с помощью криптографических методов. Учет и хранение криптовалют, как правило, децентрализованы, цифровая валюта эмитируется непосредственно в сети.

Получение или «добыча» криптовалюты осуществляется посредством майнинга, который предполагает выделение вычислительных мощностей для проверки и осуществления транзакции криптовалюты, за который выплачивается определенное вознаграждение. Добыча криптовалюты предполагает затраты на приобретение высокопроизводительного современного оборудования и электроэнергию для обеспечения его работы, т.е. виртуальные криптовалюты имеют в своей основе материальные ресурсы.

Для покупки и продажи криптовалют уже функционируют криптовалютные биржи, а для их обмена на фиатные деньги существуют различные обменные сервисы, патент на один из которых в декабре 2017 года зарегистрировал Bank of America. [1] Постепенно расширяется и область непосредственного применения криптовалюты в качестве платёжного средства. Сегодня биткойны принимают многие интернет-магазины, в том числе и один из крупнейших онлайн ретейлеров – Overstock, а также некоторые корпорации, например, Microsoft и Dell [2].

Число майнеров – тех, кто добывает криптовалюту, неуклонно растет. Криптовалюты каждый день растут в цене. В настоящее время существует около шести тысяч криптовалют, некоторые пропадают навсегда и забываются, взамен им появляются новые. Причиной такого распространения является то, что каждый может их создавать. Из-за этого существуют и мошенники, собирающие большое количество денег и обманывающие своих инвесторов [3].

Некоторые государства начали разработку собственных криптовалют. Например, Венесуэла 20 февраля 2018 года объявила старт предпродажи собственной криптовалюты El Petro, которая непосредственно привязана к стоимости нефти на мировом рынке. Для обеспечения стоимости El Petro Венесуэла выделила нефтяное месторождение в районе реки Ориноко с запасами в пять миллиардов баррелей сырой нефти. В ходе первого раунда предпродажи El Petro были поданы заявки на покупку на 5 млрд. дол. Собственная криптовалюта позволит Венесуэле получить доступ к иностранной валюте, возможность приобретать товары и услуги на мировом рынке (из-за санкций, введенных США, страна испытывает дефицит долларов). Заинтересовавшись успешным опытом Венесуэлы в Иране планируют выпустить свою криптовалюту, которая будет обеспечена существующими финансовыми резервами страны. К середине 2019 года Россия планирует

запустить свою криптовалюту, которая будет использоваться для привлечения иностранных инвестиций. Крипторубль будет являться аналогом валюты РФ и равняться одному обычному рублю. Уже не раз о создании собственной регулируемой криптовалюты высказывался Народный Банк Китая. Планируется, что китайская криптовалюта позволит Народному Банку Китая сократить издержки, расширить финансовые услуги среди жителей сельских районов и повысить эффективность денежной политики [4].

Самыми крупными криптовалютами являются Bitcoin, Ethereum, Ripple, Bitcoin Cash, Litecoin и др. Например, в 2009 году курс Bitcoin к доллару составлял 1300 биткоинов. В 2017 году он несколько раз успел обновить свой ценовой максимум, достигнув в декабре отметки более 19000 долларов за один биткоин [5]. Совокупная капитализация рынка криптовалют к концу 2017 года превысила 582 млрд. дол. [6].

Раньше возможность майнить цифровую валюту была у пользователей обычных персональных компьютеров. В настоящее же время для добычи криптовалют требуются колоссальные вычислительные мощности, требующие огромных денежных затрат, именно поэтому в мире появляется все больше так называемых майнинговых ферм, занимающихся «промышленным» майнингом криптовалют, некоторые из них занимают несколько этажей, представляя собой некий «завод по производству криптовалюты».

Такая тенденция не обошла стороной и Приднестровье. На фоне резко возросшей популярности использования криптовалют в Приднестровском Республиканском Банке изучают возможности использования криптовалют в ПМР. В ПРБ заявили, что в обозримом будущем в Приднестровье будет существовать своя собственная криптовалюта, которая будет выполнять роль фидуциарных денег [7]. Уже сейчас криптовалюту можно обменять и получить наличными в любом банке Приднестровья [8].

В сентябре 2017 года группа потенциальных инвесторов из России посетила Приднестровье, и среди прочих на встрече с представителями власти ПМР обсуждались вопросы организации добычи криптовалют. Возможность создания в Приднестровье майнинговых ферм всерьез заинтересовала российских инвесторов. Они отметили ряд преимуществ, существующих в республике, для создания такого рода бизнеса [8].

Главным преимуществом можно назвать наличие дешевой электроэнергии в Приднестровье, поскольку в республике имеются собственные профицитные генерирующие электроэнергию мощности. Данное преимущество можно назвать главным, так как стоимость электроэнергии составляет 30 % затрат на майнинг.

Таблица 1

Цена электроэнергии в некоторых странах за кВт.ч. в дол. США по состоянию на июнь 2017 года [9]

Страна	Цена электроэнергии (дол. США за кВт.ч.)
Приднестровье [10]	0,033
Молдова	0,104
Украина	0,035
Россия	0,054
Беларусь	0,060
Казахстан	0,035
Румыния	0,139
Болгария	0,105

Также одним преимуществом территории Приднестровья является недорогой и быстрый интернет, позволяющий беспрепятственно осуществлять выход в сеть.

Таблица 2

Скорость доступа в сеть интернет в некоторых странах по состоянию на октябрь 2017 года [11]

Страна	Скорость доступа (Мбит/с)	Место в общем рейтинге
Молдова (с ПМР)	42.97	33
Россия	36.61	39
Украина	34.98	42
Беларусь	26.20	52
Казахстан	26.79	51
Польша	40.10	35
Латвия	45.40	29
Румыния	97.70	5
Болгария	44.91	30

Российские инвесторы также отмечают, что Приднестровье обладает законодательством, которое позволяет благоприятно развиваться и существовать бизнесу по добыче криптовалют [8].

31 января 2018 года Верховным Советом Приднестровья был принят закон «О развитии информационных блокчейн-технологий в ПМР». Согласно данному закону предусматривается создание целевых свободных экономических зон (СЭЗ). Иностранные юридические и физические лица, осуществляющие майнинговую деятельность, могут стать резидентами СЭЗ без образования юридического лица на территории ПМР. Для иностранных инвесторов особо привлекательным является обеспечение беспошлинного ввоза оборудования и беспрепятственного вывоза имущества и установление специальных тарифов на услуги энергоснабжения [12].

На базе ТПП ПМР была разработана Концепция развития электронной коммерции в республике, которая направлена на трансформацию приднестровской экономики в новую «электронную» экономику, расширение возможностей малого и среднего бизнеса, рост экономики в целом, занятости и уровня доходов населения [13]. Реализация этой концепции поможет устранить излишние бюрократические барьеры для предпринимателей, улучшить деловую среду и будет способствовать росту объемов транзакций и товарооборота [14].

Также в настоящее время происходит активное изменение и совершенствование законодательства республики, которое позволит создать более благоприятные условия для ведения бизнеса по добыче криптовалют и иностранного инвестирования. В частности, совершенствуется налоговое законодательство ПМР – принимаются меры по сокращению теневого сектора экономики, уменьшению плановых налоговых проверок, изменению схемы уплаты налогов, введению налогового мониторинга и т.д.

Помимо указанных выше преимуществ стоит отметить, что Приднестровье обладает достаточно квалифицированными трудовыми ресурсами, выгодным географическим положением и благоприятными условиями для иностранных инвесторов.

Для Приднестровья создание майнинговых ферм обеспечит приток прямых иностранных инвестиций в республику, дополнительные поступления в бюджет республики, появление новых рабочих мест, использование криптовалюты позволит уйти от ряда рисков и огра-

ничений, применяющихся в отношении ПМР со стороны европейских и американский банков.

Изложенные выше преимущества использования и добычи криптовалюты позволяют сформировать следующие выводы:

1. Криптовалюты становятся все более заметным явлением в мировой экономике.

2. Движение криптовалют охватывает два направления как рост их числа и размеров портфеля, так и изменение рыночной стоимости электронной денежной единицы.

3. На мировом рынке растет интерес к криптовалютам, а биржи и финансовые организации все активнее включают их в свою сферу деятельности.

4. В Приднестровье низкие цены на электроэнергию создают хорошие предпосылки для создания майнинговых ферм и добычи криптовалют. Развитие такого бизнеса в республике позволит увеличить валютные поступления в государственный бюджет, активизирует информационное направление развития территориального экономического комплекса, будет способствовать росту жизненного уровня населения.

5. Возможно, развитие такого бизнеса в республике сделает её в будущем одним из центров финансовых транзакций с криптовалютой.

Список использованных источников

1. Добкина Л. Bank of America регистрирует патент на сервис обмена криптовалют [Электронный ресурс] / Добкина Л. – Режим доступа: <https://ru.insider.pro/topnews/2017-12-07/bank-america-registriruet-patent-na-servis-obmena-kriptovalyut/> (дата обращения: 02.02.2018)

2. Ковалев А. Биткоины помогут прорвать банковскую блокаду Приднестровья / Ковалев А. – Режим доступа: <https://novostipmr.com/ru/news/17-09-21/bitkoiny-pomogut-prorvat-bankovskuyu-blokadu-pridnestrovyu> (дата обращения: 17.11.2017)

3. Кудрин предсказал, что в будущем исчезнет большинство криптовалют [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://incrussia.ru/news/kudrin-predskazal-chto-v-budushhem-ischeznet-bolshinstvo-kriptovalyut/> (дата обращения: 02.02.2017)

4. Арянова Т. Будущее мировой финансовой системы: что нужно знать о национальных криптовалютах [Электронный ресурс] / Арянова Т. – Режим доступа: <https://ru.insider.pro/analytics/2018-04-17/budushee->

mirovoj-finansovoj-sistemy-chto-nuzhno-znat-o-nacionalnyh-kriptovalyutah/?topic=crypto_regulation (дата обращения: 17.04.18)

5. Bitcoin price chart. – Режим доступа: <https://charts.bitcoin.com/chart/price> (дата обращения: 02.02.2017)

6. Добкина Л. Обзор рынка криптовалют: главные новости [Электронный ресурс] /Добкина Л. – Режим доступа: <https://ru.insider.pro/digest/2017-12-27/obzor-rynka-kriptovalyut-glavnye-novosti-27122017/> (дата обращения: 02.02.2017)

7. Современные финансовые технологии // Вестник Приднестровского Республиканского банка. – 2016. – №11. – с. 30.

8. Территория добычи криптовалюты. В Приднестровье могут появиться майнинговые фермы [Видеорепортаж] – Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=vnyu79OA_RQ (дата обращения: 17.11.2017)

9. Рейтинг стран Европы по стоимости электроэнергии для населения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://riarating.ru/infografika/20170627/630066493.html> (дата обращения: 17.11.2017)

10. Тарифы на электроэнергию в ПМР в 2017 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eres.md/abon/fizlico/tariffizm.html> (дата обращения: 17.11.2017)

11. Данные Speedtest Global Index (October 2017) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.speedtest.net/global-index> (дата обращения: 17.11.2017)

12. Закон «О развитии информационных блокчейн-технологий в Приднестровской Молдавской Республике» [закон: принят ВС ПМР 31 янв. 2018 г.]. – САЗ 18-

13. Концепция развития электронной коммерции в Приднестровской Молдавской Республике [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tiraspol.ru/wp-content/uploads/2017/03/KONTSEPTSIYA-RAZVITIYA-E%60K-TRP-13.03.2017.pdf>

14. Правительство Приднестровья внедрит криптовалюту в экономику страны [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://test.retail-loyalty.org/daily/tehnologii/386119-2/> (дата обращения: 17.11.2017)

В.Г. Стецюк,

студент 302 группы, профиль «Мировая экономика»

Научный руководитель:

Ю.И. Кротенко,

д-р экон. наук, проф. каф. экономической теории и мировой экономики

ЭКОНОМИКА 4.0: ПУТИ И ФОРМЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ

Сегодня в мире в экономической сфере наблюдаются новые, неведанные ранее тенденции такие как: глобализация, миграция населения и трудовых ресурсов, интеграция, оцифровывание информационных баз данных, внедрение искусственного интеллекта, роботизация и появление принципиально новых технологий.

Ученые-экономисты дают этим явлениям и процессам различные определения. Одним из наиболее емких является определение данное на ВЭФ в Давосе в 2016 году – четвертая промышленная революция.

Такое название получила нынешняя эпоха инноваций, когда передовые технологии радикально меняют целые отрасли экономики потрясающе быстрыми темпами.

Возникнет абсолютно новый тип экономического производства товаров и услуг, который основывается на так называемых больших данных и их анализе, полной автоматизации производства, технологиях дополненной реальности, интернете вещей и др. [4]

По сути, речь идет о переходе к цифровизации всей экономики, которая должна кардинально изменить мир вокруг нас. Говоря проще, суть цифровой экономики – в полном проникновении интернета и искусственного интеллекта во все сферы жизни. И те наши предприятия, которые захотят не просто выжить в жесткой конкуренции, но еще и развиваться, просто обязаны принимать новые правила игры.

В немецком языке слово Digitalisierung уже прижилось, его аналог в русском языке, цифровизация, пока еще для многих звучит непривычно. Но необходимо привыкать: этот термин описывает глобальный процесс, который затронет каждого из нас. [2]

Проблемой данной работы является переход экономики в целом, включая практически все ее составные части, на принципиально новый уровень, связанный с понятием цифровизация и ее последствия для мирового сообщества.

Объектом исследования выступают новые понятия, возникшие в ходе внедрения развития НТП, а также программа Германии «Индустрия 4.0» и перспективы ее реализации.

При проведении исследований по данной проблеме были использованы следующие **методы исследования**: научной абстракции, аналогии, обобщение, сравнительный анализ, анализ научной литературы.

Существует множество самых разных определений и вариантов использования термина цифровизация. Однако слово цифровизация используется, как собирательное понятие для таких процессов, как компьютеризация, автоматизация и роботизация производства.

Поэтому в определенной мере оно совпадает с термином Индустрия 4.0, которым обозначают четвертую промышленную революцию, суть, одной из форм которой, состоит в том, что запрограммированные человеком станки, машины, роботы и производственные системы самостоятельно и глобально взаимодействуют между собой посредством интернета. [1, с. 48]

Развитие цифровой экономики предполагает появление новой валюты или даже нескольких валют для расчетов в рамках этой экономики. Поэтому с переходом к цифровой экономике получили широкое распространение такие понятия как:

Криптовалюта – вид цифровой валюты, создание и контроль за которой базируются на криптографических методах. Обычно их учёт децентрализован. Функционирование данных систем основано на таких технологиях как блокчейн, направленный ациклический граф, и др. Информация о транзакциях обычно не шифруется и доступна в открытом виде.

Блокчейн – последовательная непрерывная цепочка блоков, которые содержат определённую информацию. Обычно копии цепочек блоков хранятся на множестве разных компьютеров независимо друг от друга

Майнинг– это процесс записи транзакций с биткоинами в блокчейн, общедоступную базу данных по всем операциям с Bitcoin, которая отвечает за подтверждение транзакции.

Форжинг– создание в различных криптовалютах новых блоков в блокчейне на основе подтверждения доли владения с возможностью получить вознаграждение в форме новых единиц и комиссионных сборов. [8]

В общем, если говорить максимально упрощенно, то цифровизация есть процесс внедрения компьютерных технологий и интернета во все сферы жизни.

Хотя многие и говорят о цифровизации как о технологиях будущего, тем не менее некоторые страны уже перешли к повсеместному их внедрению и реализуют полномасштабные программы по переходу к цифровой экономике.

В 2011 году на выставке в Гановере представителями бизнеса, политики и науки, на обозрение широкой общественности была представлена новая инициатива, направленная на повышение глобальной конкурентоспособности экономики современной Германии, получившая название «Индустрия 4.0». Одним из приоритетных направлений этой стратегии стала цифровизация промышленности. Центральными направлениями деятельности правительства Германии в рамках ключевой задачи «Цифровая экономика и общество» стали следующие программы:

1. Индустрия 4.0. В описании стратегического плана отмечается, что благодаря эволюции интернета реальный и виртуальный мир все более сближаются, формируя Интернет вещей, как основу новой индустрии.

2. Умные услуги (smart services). Аналитики стратегического плана действий в области высоких технологий отмечают, что современная промышленность представляет для провайдеров и пользователей информационно-коммуникационных услуг большой потенциал для роста.

3. Умные данные (smart data). Технологии больших данных (big data) существенно улучшают и ускоряют принятие решений и оптимизируют бизнес-процессы.

4. Облачные вычисления (Cloud computing). Данную программу правительство Германии считает наиболее важной для малых и средних предприятий, т.к. благодаря облачным приложениям такие компании смогут получить доступ к инновационным технологиям, которые ранее были доступны только крупным предприятиям.

5. Цифровая сеть (Digital networking) в рамках этой программы правительство Германии планирует в полной мере использовать потенциал информационно-коммуникационных технологий в таких областях, как образование, энергетика, здравоохранение, мобильность и управление, для этого руководство страны планирует разработать всеобъемлющую стратегию «интеллектуальных сетей».

6. Цифровая наука (Digital science). Данная программа направлена на государственную поддержку научного сектора в части цифровых преобразований и создания научной инфраструктуры, и более широкого использования цифровых технологий.

7. Цифровое образование (Digital education). Эта программа ориентирована на содействие более широкому использованию цифровых технологий в образовании и формирование навыков использования информационно-коммуникационных технологий независимо от возраста человека.

8. Цифровая среда для жизни (Digital life environments). Данная программа нацелена на вопросы социальной политики, которые связаны с проникновением цифровых технологий в повседневную жизнь семьи, что создает новые возможности гибкого сочетания семейной жизни и работы.

Таким образом цифровизация экономики и общества в современной Германии рассматривается, как комплексная задача, в которой сочетаются экономические и технические аспекты с гуманитарным наполнением, связанным с образованием и качеством жизни человека. [5, с. 70]

На рисунке 1 наглядно видно, что в процессе реализации этих программ экономика Германии добилась значительных показателей макроэкономического роста.



Рис. 1. «Сравнение валовой добавленной стоимости ряда отраслей ФРГ в 2013 и 2015 г. (млрд. евро) [7]

Немецкие специалисты отмечают, что цифровизация в рамках Индустрии 4.0 обладает и отрицательным эффектом. Переход к цифровой экономике ведет к уничтожению многих традиционных рабочих мест и к исчезновению целых профессий. В Германии этот процесс идет уже полным ходом. Банки, к примеру, закрывают филиалы и сокращают штаты, потому что все больше клиентов пользуются онлайн-банкингом.

По прогнозу организаторов Всемирного Экономического Форума, к концу 2020 года в крупнейших развитых и развивающихся странах число рабочих мест уменьшится на пять миллионов, а в общей сложности мировой рынок труда потеряет около семи миллионов рабочих мест, две трети из которых – административные и офисные должности.

А вот IT-специалисты окажутся в выигрыше. Благодаря развитию искусственного интеллекта и робототехники в мире появятся два миллиона новых вакансий. Предстоящие перемены негативно скажутся на занятости женщин, поскольку их заметно меньше среди представителей научно- и инженерно-технических специальностей и в сферах, связанных с математикой. [3]

Но все не так плохо, как кажется на первый взгляд, ведь из прошлого опыта нам известно, что в период фундаментальных технологических перемен, снижается спрос на низко и среднеквалифицированный персонал, и работодатели отдадут все большее предпочтение кадрам с высокой квалификацией, что вынудит потенциальных соотрудников повышать свои профессиональные навыки и осваивать новые профессии и технологии, для того чтобы удержаться на рынке труда. А это положительно отразится на культурном и образовательном уровне страны в целом. [6]

В завершении необходимо отметить, что несмотря на негативные факторы, цифровая революция не обойдет стороной ни одну страну, потому что для выживания на мировом рынке в условиях новой конкурентной борьбы любой стране необходимо будет вовлекаться в мировые тенденции новых технологий.

Список использованных источников

1. Клаус Шваб, Четвертая промышленная революция. – 2016- 208 с.
2. INDUSTRIE 4.0 – умное производство будущего (Государственная Hi Tech Стратегия 2020, Германия) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://json.tv/tech_trend_find (дата обращения: 02.03.2018)

3. Индустрия 4.0 – это революция интеллектуальных машин // [Электронный ресурс] –Режим доступа: <http://www.dw.com/ru/> (дата обращения: 04.03.2018)

4. Industrie 4.0. Smart Manufacturing for the Future. – Berlin: Germany Trade and Invest Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing, 2013. – 39 p.

5. А. Р. Сафиуллин Индустрия 4. 0 и приоритеты развития экономики и общества в германии// Вестник Ульяновского государственного технического университета –2017–№3 237с.

6. The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. – Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2017. – 432 p.

7. Н. Мартин, С. Савченко «Индустрия 4.0»: что будет с рынком труда? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dw.com/ru/> (дата обращения: 18.03.2018)

8. Поиск экономических терминов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://russian.rt.com/search> (дата обращения: 02.03.2018)

Подсекция

«Экономическая теория»

Руководители подсекции

Л.Г. Сенокосова,

зав. каф. экономической теории и мировой экономики

И.В. Карачковская,

студентка 103 группы, профиль «Финансы и кредит»

Научный руководитель:

Л.Г. Сенокосова,

д-р экон. наук, проф., зав. каф. экономической теории и мировой экономики

ЖИТЬ В КРЕДИТ ИЛИ ЛУЧШЕ ПОДОЖДАТЬ?

Народная мудрость: Нет жизни без кредита и с кредитом жизни нет!»

Сегодня достижение каждого человека зависит от того, насколько он образован в основах экономики и математики. Ежедневно мы решаем ту или иную экономическую задачу в условиях математической

определенности. Человеку необходимо правильно распределять денежные средства, которыми он владеет, «прикидывать» в числах рублях тариф на телефон, коммунальные услуги. Сегодня можно решить все вопросы, связанные с финансами, при помощи ссудных денег. Нужны деньги на непредвиденные расходы? На ремонт? На отдых? На образование? Банковские работники с огромным удовольствием предоставят свои деньги в ваше распоряжение за определённый процент. Никто не спорит, кредит – это крайне удобное изобретение человечества. Но, как говорит народная пословица – «нет худа без добра». Давайте попробуем выяснить, так всё-таки, что лучше – жить в кредит или по собственным доходам?

Банки ПМР предоставляют кредит, устанавливая различные процентные ставки. Мной было проведено **исследование по банкам нашей республики**. С ответом на вопрос: Стоит ли брать кредит или лучше постараться постепенно собрать нужную сумму и заплатить за покупку реальную цену, а не намного больше?

Допустим, необходимо купить в кредит планшет. Мне необходим планшет с определенными характеристиками и стоимостью не более 3000 рублей. Следовательно, надо определить, в каком банке ПМР выгоднее оформить кредит на покупку планшета.

Для этого была собрана информация о потребительском кредите, предоставляемом клиентам в следующих банках города Тирасполь: «Сбербанк», «Эксимбанк», «Агропромбанк».

На основании данных, которые предоставили банки, была составлена сравнительная таблица по срокам кредитования на 12 месяцев (табл. 1).

Таблица 1

Условия предоставления потребительского кредита банками ПМР

Банк	Агропромбанк	Эксимбанк	Сбербанк
Ставка по кредиту	17,6 %	14 %	14,8 %
Срок кредитования (в месяц)	От 6 месяцев до 3-х лет	На 10 лет	На год
Комиссия за выдачу кредита	0 %	0 %	0 %
Рассмотрение заявки	2 дня	До 3-х дней	2дня
Досрочное погашение	Возможно	Возможно	Возможно

Банк	Агропромбанк	Эксимбанк	Сбербанк
Комиссия за обслуживание	0 %	0 %	1,5 %
Требуемые документы	Паспорт, справку о доходах в течение 6 месяцев,	Ксерокопия паспорта заёмщика, копия трудовой книжки, справка о средней з/п, характеристика с места работы, военный билет	Паспорт гражданина ПМР и заявление-анкета на получение кредита

Допустим, мы берем планшет в кредит на 12 месяцев. Проанализировав данные предыдущей таблицы, была рассчитана сумма кредитов¹: Агропромбанк – 3528 р., Эксимбанк – 3420 р., Сбербанк – 3444 р.

Учитывая эти факты, была составлена сравнительная таблица текущих платежей и переплат:

Таблица 2

Данные о ежемесячных платежах банкам за полученный кредит

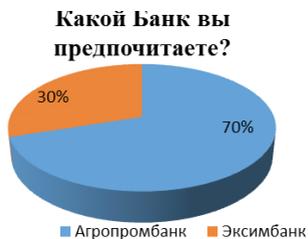
Банк	Агропромбанк	Эксимбанк	Сбербанк
Сумма ежемесячного платежа	294 руб.	285 руб.	287 руб.
Сколько составит переплата (за 12 месяцев)	528 руб.	420 руб.	444 руб.

Исходя из данных таблиц, был сделан вывод, что выгоднее будет взять кредит на сумму 3000 рублей в «Эксимбанке». Ежемесячный платеж составит 285 рублей, а переплата составит 420 рублей. Для оформления кредита необходим только паспорт гражданина ПМР, справка о заработной плате и заявление-анкета на получение кредита. Хотя данный кредит придется ждать 2 дня, но зато я за это время смогу не спеша выбрать нужный планшет!

Было проведено анкетирование соседей, в каком они банке берут кредит и как часто они это делают? По результатам анкетирования, получены следующие данные:

¹ Расчёт произведён с учётом ставки процента взимаемого банками за потребительский кредит.

- люди предпочитают брать кредит в Агропромбанк-70 %, Эксимбанк 30 % .

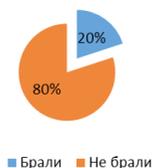


- 30 % часто берут кредит, 20 % редко, 50 % не берут вообще.

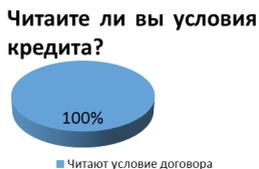


80 % брали кредит в ближайшее время, 20 % не брали.

Как давно вы брали кредит?



100 % читает условие кредита.



Основным преимуществом кредита является то, что он позволяет сразу осуществить свои желания, будь то приобретение автомобиля или оплата отдыха. Если Вы не умеете распоряжаться вашими личными средствами, у Вас не получается копить деньги на приобретение

желанной вещи, то банковский кредит будет оптимальным вариантом решения вашей проблемы.

Одним из главных недостатком кредитования является переплата. Вы берете в банке одну сумму, а отдавать через время приходится на порядок больше. Процентная ставка будет зависеть от многих факторов: условий, на которых вы возьмете кредит, времени его погашения и т.д.

Подводя итоги работы, можно с уверенностью сказать, что для решения задач в области кредитования необходимы математические знания. Причем, для решения практических задач достаточно знаний, полученных нами в 5-6 классах.

Следовательно, жить в кредит можно, но при этом разумно откладывая и внося определенную сумму денег. Но с другой стороны можно жить и без кредита, так как выгоднее собрать определённую сумму и выплатить её, чем допустить несвоевременное погашение кредита банку, а банк в свою очередь, за просроченные кредиты взимает повышенный процент, и тем самым мы переплачиваем. Реально оценивайте свои возможности и ситуацию, а так же потребность в приобретении товара в кредит.

Список использованных источников

1. Байдукова, Н.В. Деньги, кредит, банки: учебник для студентов высших учебных заведений по специальностям «Финансы и кредит» и «Бухгалтерский учет и аудит». – Москва: Юрайт, 2005. – 620 с.

2. Учебное пособие/Под общ. ред. Л.Г. Сенокосовой. – Тирасполь: Полиграфист, 2011. – 208 с.

3. Спиридонов, И. А. Мировая экономика: учебное пособие по специальности «Финансы и кредит». – Москва: Инфра-М, 2006. – 271

4. Экономическая теория (политическая экономия). Учебное пособие. М., 2002.

5. <http://bankexim.com/>

6. <https://www.agroprombank.com/>

А.Г. Койка,

студентка 103 группы, профиль «Финансы и кредит»

Научный руководитель:

Л.Г. Сенокосова,

д-р экон. наук, проф., зав. каф. экономической теории и мировой экономики

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Многие потенциальные туристы, собираясь в путешествие, прежде всего, думают о прелестях грядущего отдыха, а не о негативных неожиданностях, которые могут встретиться на пути каждого туриста. Это может быть и внезапное заболевание, потеря документов, кража имущества, затопление и пропажа багажа, необходимость срочного возвращения к месту жительства и многое другое.

Самым лучшим способом обезопасить себя и свой отдых в путешествии является страхование. Страхование в системе туризма классифицируется на следующие виды:

- страхование туриста и его имущества;
- страхование рисков туристских фирм;
- страхование туристов в зарубежных поездках;
- страхование иностранных туристов;
- страхование гражданской ответственности;
- страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств;
- страхование от несчастных случаев с покрытием медицинских расходов.

Страхование бывает добровольным и обязательным. К числу обязательных видов страхования относятся:

- страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств;
- страхование транспортных путешествий.

Остальные виды страхования туристов являются добровольными. Страхование туриста и его имущества включает в себя ответственность за утрату или повреждение имущества туристов. Действие такого договора начинается с момента выезда туриста с постоянного места жительства и заканчивается в момент его возвращения. Застраховать по такому договору можно туристское и личное имущество, которое туристы имеют при себе. Под багажом подразумеваются зарегистрированные и незарегистрированные вещи туриста. Кроме

того, страхованию подлежат вещи, находящиеся на его одежде и теле, а также приобретенные во время заграничной поездки.

Существуют различные виды страховой ответственности: аварии, пожары, взрывы, стихийные явления природы, грабительства, кражи и другие преднамеренные и злоумышленные действия, военные действия и др.

На сегодняшний день в туристическом бизнесе существуют две основные схемы страхования – сервисная и компенсационная. Компенсационный договор страхования предусматривает, что путешественник оплачивает все расходы сам в случае возникновения несчастного случая, и только после возвращения домой страховая компания сможет выдать денежную компенсацию. Для этого туристу необходимо представить чеки или другие документы, которые бы подтверждали случившийся случай. Чаще всего такая схема страхования действует в странах СНГ. Это связано с тем, что страховые компании не всегда имеют свои филиалы в тех странах, куда направляется путешественник. Понятно, что денежную компенсацию выдают только в тех случаях, если она соответствует условиям договора с туристической фирмой. Ясно также и то, что такое страхование не всегда удобно для туристов.

Более привлекательной для туристов является сервисная схема страхования. В тех случаях, когда возникает страховая ситуация, путешественник набирает номер диспетчерской, который должен быть указан в страховом полисе, а дальше все заботы на себя берут отделы специальной сервисной службы.

В Приднестровье насчитывается небольшое количество страховых компаний. На сегодняшний день функционируют всего 5 страховых компаний, такие как: «Арион», «Страховой Дом», ЗАО «СБ-УНИВЕРСАЛЬНЫЕ системы страхования», Закрытое акционерное общество «Стандарт Страхования», ООО СНК «Эдикт». Только 3 компании «Арион», ЗАО «СБ-УНИВЕРСАЛЬНЫЕ системы страхования» и «Стандарт Страхования» предоставляют услуги страхования в туристическом бизнесе.

Страховая компания «Арион» – крупнейшая страховая организация Приднестровья. Зарекомендовала себя, как устойчивая и надежная, с хорошим имиджем организация. Количество постоянных клиентов растет с большой скоростью, на сегодняшний день их насчитывается более 20 тысяч. Это крупные, средние и малые предприятия, частные лица и предприниматели. По данным Государственной

службы статистики Министерства экономики ПМР в 2016 году доля ЗАО СК «Арион» на приднестровском рынке составляла по количеству действующих договоров – 53 %, по объему собранных страховых премий – 73 %, по сумме полностью оплаченного уставного капитала – 38 %. Главной деятельностью страхования является имущественное страхование, личное страхование, страхование ответственности, всего более 30 видов страховых продуктов.

ЗАО «СБ-УНИВЕРСАЛЬНЫЕ системы страхования» – включает в себя различные виды услуг: страхование от несчастных случаев, страхование жизни, страхование имущества, а также страховка КАСКО для автомобилей, страховка ОСАГО Молдовы, ОСАГО Украины, «Зеленая карта» (Украина, Белоруссия, Россия, Европа); страховка на период поездки за рубеж, которая позволит чувствовать себя уверенно, где бы мы ни находились.

«Стандарт Страхования» предлагает услуги по следующим видам страхования: страхование финансового и предпринимательского рисков; личное страхование – страхование жизни и здоровья, от несчастных случаев; медицинское страхование лиц, выезжающих за рубеж; имущественное страхование – страхование имущества граждан; юридических лиц; страхование грузов, средств автотранспорта «АВТОКАСКО»; ОСАГО по Украине, Молдове, «Зеленая карта».

Итак, изучив деятельность основных страховых компании ПМР, следует отметить, что каждая из них помогает нам в решении трудных вопросов, связанных со страхованием. Страховые компании предоставляют нам большой спектр услуг и возможностей в современном мире.

Рассмотрим один из видов таких услуг – «медицинское страхование для выезжающих за рубеж» на примере компании «Арион». Медицинское страхование для выезжающих за рубеж – обязательное условие для путешествий или временного проживания за границей. Медицинский полис обеспечит своевременную медицинскую и другую помощь в непредвиденной ситуации во время путешествия. СК «Арион» реализует медицинские полисы молдавской страховой компании “GENERAL ASIGURĂRI”. Это полисы международного стандарта, которые соответствует всем требованиям визовых служб и принимаются консульствами абсолютного большинства стран мира.

Медицинское страхование позволяет возместить расходы застрахованного включая:

- перевозку застрахованного к ближайшему пункту неотложной помощи;
- пребывание в стационаре, включая расходы на питание, госпитализацию, гонорар врачам и младшему обслуживающему персоналу;
- стоимость лекарств и перевязочных материалов;
- физиотерапевтические процедуры;
- рентгеноскопия;
- реанимация, операции, наркоз и пользование операционной.

Добровольное страхование здоровья на время поездки за границу предусматривает страховую сумму в денежном эквиваленте, размер которого классифицируется в зависимости от территориального покрытия страхования и может быть оговорен в момент заключения договора страхования. Страховая сумма – это максимальное финансовое обязательство Страховщика перед Страхователем, в виде суммы, выражаемой в твердой валюте – евро, согласованной в момент заключения Договора страхования. Страховая сумма предусматривается в Страховом полисе (Договоре страхования) указывается в именном страховом полисе, выданном Страхователю, не может быть ниже минимального предела, утвержденного Страховщиком. Страховая премия представляет собой сумму, которую Страхователь обязан уплатить Страховщику при выдаче страхового полиса в порядке и сроки, предусмотренные Договором страхования, взамен на принятие Страховщиком страхового риска.

Страховая премия в денежном эквиваленте рассчитывается на основе страхового тарифа. Сумма, рассчитанная в твердой валюте, пересчитывается в национальную валюту на основе обменных курсов твердой валюты. Страховые премии и тарифы рассчитываются Страховщиком. Конкретный размер страхового тарифа устанавливается договором страхования по взаимному согласию сторон.

Таким образом, туристические фирмы в обязательном порядке должны заключать договора со страховыми компаниями. Следовательно, любой турист должен владеть информацией о страховых полисах, и какие ситуации они содержат. Такие знания дают путешественнику возможность определиться с источниками помощи в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, а также, каким образом будут проводиться страховые выплаты.

Изучив эту проблему, можно сделать вывод о том, что страхование на отдыхе – это важное условие успешного отпуска. Предлагаем

для совершенствования страховой деятельности в области туризма туроператорам предпринять следующие действия: создать такую систему страхования рисков, которая бы представляла собой действенный механизм, надёжной защитой туристов от недобросовестных операторов и неприятных ситуаций на рынке туристических услуг. Рекомендуем стараться повышать доверия клиентов, уменьшая количество документов при урегулировании страхового случая и тем самым способствуя упрощению и доступности услуги.

Таким образом, полагаем целесообразно перейти от лишних слов к конкретным действиям – к созданию туристических баз у нас в Приднестровье, что будет способствовать комфортному отдыху наших граждан и иностранцев и пополнению доходной части государственного бюджета.

Список использованных источников

1. Гвозденко А. А. Страхование в туризме – М.: Аспект-Пресс, 2002 г.
2. Дехтярь Г.М. «Лицензирование и сертификация в туризме». – М.: Финансы и статистика, 2005 г.
3. «Проблемы и перспективы развития Приднестровья: теоретический и практический подходы», г.Тирасполь,2010 г.
4. <http://www.tourbus.ru/>
5. <http://tourlib.net/>
6. <https://works.doklad.ru/view/W71Urrm-OmQ.html>
7. <http://arion.md/>

Подсекция

«Мировая экономика»

Руководитель подсекции

В.В. Лабунский,

доц. каф. экономической теории и мировой экономики

А.О. Соболева,

магистрант 105-М группы, профиль «Международная экономика»

Научный руководитель:

В.В. Лабунский,

канд. экон. наук, доц. каф. экономической теории и мировой экономики,

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРИДНЕСТРОВСКОГО ЭКСПОРТА НА МИРОВОМ РЫНКЕ (на примере ЗАО «Одема» им. В. Соловьевой)

В условиях усиления и ужесточения конкурентной борьбы на мировом рынке *проблема конкурентоспособности* для приднестровских компаний приобрела первостепенное значение. Необходимо отметить, что деятельность национальных предприятий фактически зависит от внешней реализации при малом внутреннем рынке сбыта, что требует от компаний огромных усилий и ресурсов для завоевания устойчивого положения на мировом рынке, а главное – совершенной стратегии, которая позволит за счет своей конкурентоспособности осуществить дальнейшее развитие.

Более тридцати пяти лет назад известный американский экономист, профессор Гарвардской школы бизнеса, Майкл Портер написал книгу под названием «Конкурентная стратегия» [10]. Представляя всему миру теорию эффективной конкуренции, ученый считает: *«ни одна страна и ни одна компания не могут себе позволить игнорировать справедливую необходимость конкуренции. Они должны стараться понять и овладеть искусством конкурентной борьбы. Ибо не будь ее, не было бы нужды и в стратегии»* [10].

Именно понимание конкуренции определяет подход к ведению борьбы с соперниками. Вот почему сначала мы попытаемся сформировать

ровать собственное определение данного понятия [конкуренции], а лишь после этого раскроем сущность конкурентной стратегии.

Первые научно-теоретические исследования, посвященные теме конкуренции, получило свое начало в трудах классиков экономической теории еще в 18 веке. А. Смит и Д. Рикардо, Дж. Кейнс и А. Маршалл, Дж. Робинсон и Э. Чемберлин, Ф. Хайек и Й. Шумпетер – труды этих и других выдающихся ученых прошлого и настоящего формируют наши представления о сути, движущих силах и видах конкурентной борьбы [1].

Несмотря на разнообразие применяемых средств и инструментов, иногда и полученных достижений, гармоничность взглядов все же вполне очевидна: **конкуренция**, как экономическое явление, представляет собой широкоуниверсальный механизм проявления наиболее «жизнеспособных» элементов экономических отношений (компаний, фирм, предприятий) [1].

Если рассматривать категорию «конкуренция» в системе конкурентных отношений, то необходимо подчеркнуть, что здесь она [конкуренция] является движущей силой и системообразующей категорией и служит основой формирования и проявления конкурентоспособности на различных уровнях. В данном контексте термин «**конкурентоспособность**» означает обладание субъектом конкурентных отношений явными свойствами и характеристиками, которые создают преимущества в борьбе за успех и прибыль [11]. Так выделяют конкурентоспособность товаров, товаропроизводителя, отрасли и страны [6]. Между всеми этими уровнями действует тесная взаимосвязь: страновая и отраслевая конкурентоспособности, в конечном итоге, зависят от способности конкретных предприятий-производителей выпускать конкурентоспособные товары. [11].

Важный аспект конкурентоспособности – наличие **конкурентных преимуществ**, то есть характеристик или свойств товара или торговой марки, которые создают для компании определенные преимущества перед конкурентами на рынке [3]. Конкурентные преимущества в системе конкурентных отношений занимают значимое место. С одной стороны, конкурентные преимущества компании позволяют ей обеспечить свою конкурентоспособность и ее продукции, а с другой – конкурентные преимущества, как правило, являются результатом разработанной и реализованной конкурентной стратегии.

На наш взгляд, **конкурентная стратегия** это – комплексный долгосрочный план компании, направленный на установление, формирование и поддержание устойчивого уровня конкурентоспособности продукции на всех этапах ее жизненного цикла, и предоставление покупателю (клиенту) больших ценностей. Такая стратегия может быть воплощена в бизнес-плане и показывать, как фирма на конкретном товарном рынке будет конкурировать, по каким ценам и кому именно будет продавать свою продукцию, как будет рекламировать ее, как будет добиваться победы в конкурентной борьбе за прибыль и успех на рынке и т.д. [7]

Поэтому важнейшие **цели конкурентной стратегии ЗАО «Одема»** им. В. Соловьевой можно свести к следующему:

1. Развитие производства качественных швейных моделей широкого ассортимента с учетом спроса на внутреннем и зарубежном рынках.

2. Работа на собственном бренде и выход с собственным производством на мировой рынок за счет повышения конкурентоспособности экспорта.

3. Увеличение объемов продаж и получение прибыли на внешнем рынке в долгосрочном периоде.

Приоритетными направлениями для развития стратегии являются [10]:

1. Уникальное предложение ценности. (Важность и первостепенная роль потребителей в формулировке целей компании).

2. Адаптация цепочки создания ценности. (Выполнять действия, отличные от конкурентов, для достижения той же цели).

3. Баланс плюсов и минусов – выбор четких компромиссных решений.

4. Соответствие и согласованность всей системы деятельности.

5. Постоянство как залог стабильности. (Без преемственности стратегии не удастся создать конкурентное преимущество).

Стратегия должна базироваться **на двух существенных условиях** [7]:

– Во-первых, необходимо определить стратегическую цель фирмы относительно товара (услуги) с точки зрения масштаба конкуренции, что предполагает ориентацию на весь рынок или на отдельный рыночный сегмент. Конкурентная стратегия ЗАО «Одема» предполагает последовательную ориентацию на весь рынок РФ.

– Во-вторых, необходимо выбрать тип конкурентного преимущества, присущий данному виду продукции: качество или цена, или качество и цена. Так как Приднестровье обладает явным конкурентным преимуществом, а именно близостью к крупнейшему рынку сбыта – странам Европейского Союза, и крупному поставщику сырья – Турции, и относительно дешевой рабочей силой по сравнению с развитыми странами, – это позволяет устанавливать более низкие цены на продукцию собственного производства.

Разработка конкурентной стратегии экспорта продукции ЗАО «Одема» им. В. Соловьевой состоит из нескольких **этапов** [8]:

1. Аналитический (анализ текущего состояния отрасли и конкурентной среды на внешнем рынке).

2. Экспортная диагностика компании.

3. Стратегический (составление алгоритма действий, направленных на повышение конкурентоспособности экспорта ЗАО «Одема»).

На аналитическом этапе разработки стратегии, исходя из анализа швейной отрасли в Российской Федерации и конкурентной среды [9], делаем вывод, что рынок является быстроразвивающимся, с высокими перспективами роста, открытым ввиду небольших входных барьеров и невысокими затратами на вхождение. Ключевые факторы успеха: 1) качество и дизайн швейных моделей; 2) репутация, имидж; 3) наличие каналов сбыта. Благоприятный прогноз прибыльности возможен при высоком качестве продукции, дифференциации торговой марки за счет имиджа, репутации в среднем ценовом сегменте.

Ключевые факторы конкурентоспособности экспорта ЗАО «Одема» им. В. Соловьевой, исходя из проведенного анализа экспортного потенциала предприятия на втором этапе исследования, представлены в таблицах 1, 2, 3.

Таблица 1

Сдерживающие внутренние факторы конкурентоспособности
экспорта продукции ЗАО «Одема» им. В. Соловьевой¹

Варианты ответов	Доля респондентов, %
Отсутствие возможности расширения производственной базы	10
Отсутствие потенциальных объемов сырья, возможности его приобретения за счет собственных средств	21
Отсутствие необходимого и достаточного количества квалифицированных кадров	16
Отсутствие финансовых ресурсов	33
Низкая инновационная активность предприятия, обусловленная отсутствием квалифицированных кадров в сфере промышленного дизайна, конструирования, автоматизации производственных процессов программирования швейного оборудования	6
Отсутствие возможности увеличения производственных мощностей (оборудование)	14

Таблица 2

Внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность
экспорта продукции ЗАО «Одемы» им. В. Соловьевой²

Варианты ответов	Доля респондентов, %
Невысокая рентабельность заказов на давальческом сырье	23
Устаревшие производственные мощности, отсутствие новых технологий	15
Отсутствие информации о рынках сбыта	6
Отсутствие организованных путей сбыта, собственной системы транспортной логистики	11
Высокие требования к сертификации в стране-импортере	13
Недостаток оборотных средств	27
Высокие ставки по банковским кредитам для оснащения производства	5

¹ Составлено автором по материалам анкетирования и интервьюирования сотрудников на предприятии.

² Составлено автором по материалам анкетирования и интервьюирования сотрудников на предприятии

Барьеры, препятствующие выведению продукции
 ЗАО «Одема» им. В. Соловьевой на экспортный рынок¹

Варианты ответов	Доля респондентов, %
Высокие затраты предприятия для выхода на зарубежные рынки	41
Недостаточное количество информации о зарубежных рынках и уровне спроса на ту или иную продукцию	10
Высокие затраты компаний для внедрения современных управленческих технологий, в частности систем менеджмента качества ISO	6
Высокие требования к сертификации и качеству продукции для продажи ее на зарубежных рынках	16
Низкая доступность инвестиционных ресурсов, недостаток информации об источниках и возможностях привлечения иностранных инвестиций	18
Слабая правовая подготовка в области внешнеэкономической деятельности	7
Отсутствие доступа к источникам информации о благонадежности иностранных партнеров	2

По результатам проведенного анализа можно прийти к **заклучению**: существуют трудности и недостатки, которые препятствуют экспортной деятельности ЗАО «Одема» им. В. Соловьевой, но они преодолимы. Выход на зарубежный рынок с собственным производством возможен в ближайшее время. ЗАО «Одема», имея цель охватить новые группы потребителей на внешнем рынке, а это целевая аудитория, приученная к относительно качественной продукции со средней ценовой категорией на российском рынке швейных изделий, может выйти на рынок с продукцией собственного производства, т.к. ассортимент продукции фабрики соответствует спросу потребителя, кроме того продукция ЗАО «Одема» является качественной и востребованной на этом рынке.

¹ Составлено автором по материалам анкетирования и интервьюирования сотрудников на предприятии

Для успешного выхода на внешний рынок с продукцией собственного производства ЗАО «Одема» необходимо провести ряд мероприятий в соответствии с целями конкурентной стратегии:

– Развитие и расширение производства современной качественной продукции с учетом максимальной адаптации к требованию российского рынка швейных изделий [4].

✓ Инновационно-технологическая модернизация производства (например, применение элементов модели «Кайдзен» [2]).

✓ Выявление резервов сокращения затрат, снижение себестоимости продукции (в том числе через внедрение энергосберегающих технологий и систем автоматизированного проектирования) [7].

✓ Загрузка неиспользуемых производственных площадей и оборудования.

✓ Внедрение эффективных механизмов управления ассортиментом выпускаемой продукции (мониторинг товаров на уровне отрасли, рациональная внутренняя система планирования ассортимента швейных моделей, система изучения и контроля спроса на продукцию) [8].

✓ Совершенствование ценовой политики предприятия.

✓ Воздействие на рынок, на потребительский спрос с помощью всех доступных средств в целях формирования его в необходимых для компании направлениях, создание фирменной рекламы марки «Одема» (реклама в СМИ, на телевидении и радио, в сети Интернет).

✓ Развитие сотрудничества с российскими предприятиями швейной отрасли с целью обмена передовым опытом в рамках конференций, симпозиумов, круглых столов, конъюнктурных совещаний [5].

✓ Работа над формированием бренда, поддержка на должном уровне имиджа ЗАО «Одема» им. В. Соловьевой.

Таким образом, реализация конкурентной экспортноориентированной стратегии на основе продуманных и взаимоувязанных долгосрочных решений ставит перед ЗАО «Одема» задачу формирования необходимого потенциала, т.е. производственных, технологических, инновационных, кадровых, финансовых и коммерческих ресурсов, что позволит компании повысить конкурентоспособность экспорта продукции, выйти на внешний рынок с собственным брендом и занять устойчивое положение.

Список использованных источников

1. Азоев Г.А. Конкуренция: анализ, стратегия, тактика: Учебник. – М.: Центр экономики и маркетинга. 2006. – 208 с.

2. Гелета И.В., Захарченко И.Э. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 7
3. Друкер П. Практика менеджмента: Пер. с англ. – М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2015. – 416 с.
4. ЗАО «Одема» им. В. Соловьевой: [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. Режим доступа: <http://www.odema.info> (дата обращения: 11.04.2018).
5. Информационное агентство Новости Приднестровья: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://novostipmr.com/ru> (дата обращения: 17.04.2018).
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: учебник. – М.: 2007. – 656 с.
7. Лузина А.А. Подходы к формированию конкурентной стратегии предприятия // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XLVII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 7(47). URL:[https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/7\(47\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/7(47).pdf) (дата обращения: 16.03.2018)
8. Маркова М.А. Оценка экспортного потенциала компании «Премьер» // Электронная библиотека 2000-2018. Режим доступа: www.ciberlinka.ru (дата обращения: 02.04.2018).
9. Официальный сайт маркетингового агентства DISCOVERY Research Group [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://DRGroup.ru> (дата обращения 29.03.2018).
10. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблицс, 2011. – 453 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.

Творческое задание для III Международной научной студенческой Олимпиады по истории экономических учений

В.А. Гаврилюк,

студентка 206 группы, профиль «Экономическая безопасность»

И.В. Белоткач,

студентка 203 группы, профиль «Финансы и кредит»

Ю.С. Катеринчук,

студентка 207 группы, профиль «Экономика и менеджмент»

Н.В. Чевдарь,

студент 206 группы, профиль «Экономическая безопасность»

В.А. Чернобай,

студентка 203 группы, профиль «Финансы и кредит»

Н.А. Шевченко,

студентка 205 группы, профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Научный руководитель:

И.Н. Узун,

канд. экон. наук, доц. каф. экономической теории и мировой экономики

НАУЧНОЕ НАСЛЕДИЕ К. МАРКСА

Эволюцию экономической мысли можно представить в виде растущего дерева. Его корни представляют собой экономические взгляды мыслителей Древнего востока и античности. Именно они заложили фундамент для возникновения экономической теории. Стволом данного дерева эволюции экономической мысли является классическая политическая экономия, которая сформировала рамки экономической теории, раскрыла объективность экономических законов и создала логически выверенный категориальный аппарат науки. Возникший в середине XIX века марксизм принято рассматривать как отдельное направление в экономической науке или левым ответвлением (веткой) от дерева экономической мысли, что неверно на наш взгляд. Мы считаем, что марксизм необходимо рассматривать как завершение развития классической политической экономии, так как он оказал влияние на развитие практически всех без исключения последующих направлений и школ в экономической науке.

После тяжелой болезни 14 марта 1883 года скончался Карл Маркс. На его похоронах Фридрих Энгельс в своей речи сказал: «И имя его, и дело его переживут века»¹. Время подтвердило истинность данной фразы. Ведь действительно, при жизни К. Маркса его теоретические взгляды и сложный характер не позволили ему получить широкого распространения. Его произведение «Капитал», изданное впервые в 1867 году, прошло долгий путь, но при этом остается востребованным по сегодняшний день. Причем мировой финансовый кризис 2008 года повысил востребованность в данном произведении: его продажи в Германии и Британии выросли в 2009 году в три раза. В октябре 2009 года на Международной книжной ярмарке во Франкфурте «Капитал» стал самой продаваемой книгой, а в Японии он был выпущен в виде комикса тиражом 25 тысяч экземпляров и стал настоящим бестселлером².

Далее мы попытаемся разобраться: ключи к разрешению каких экономических проблем пытаются найти наши современники, обращаясь к изучению произведения К. Маркса «Капитал»?

Маркс писал, что капитализм не имеет четкой иерархии, называл его сущность хаотической. Он утверждал, что постоянное стремление к получению прибыли заставит производителей максимально автоматизировать человеческий труд, что повлечет снижение заработной платы, сокращение рабочих мест и массовую безработицу. Сегодня можно сказать, что в этом Маркс в какой-то части ошибался, так как концентрация труда перешла из одной сферы в другую. Объясняется это тем, что, автоматизация производства значительно сокращает число работников, однако объем национального продукта в стране увеличивается, т.е. страна становится богаче, постепенно происходит высвобождение рабочей силы, которая постепенно перетекает в другие отрасли, где меньше уровень автоматизации. При этом, удешевление выпускаемой продукции приводит к возникновению эффекта дохода у наемной рабочей силы.

Погоня капиталистов за прибылью, наживой, приводит к деформации общества и создает предпосылки для возникновения кризисов перепроизводства. Карл Маркс, рассматривая экономические кризисы, отмечал, что «перманентных кризисов не бывает»³ и подчеркивал

¹ Марк К., Энгельс Ф. Сочинения. Т.19. с. 352

² «Капитал» Маркса вновь стал популярен во время финансового кризиса// https://ria.ru/crisis_news/20090414/168083463.html

³ К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинение. Т. 26 – с. 552

их периодический характер. Подводя итог вышесказанному, основной причиной кризисов следует считать обновление основного капитала.

К. Маркс верно подметил тенденцию к сокращению циклов, зависящую от развития производительных сил. Он писал, что это число [продолжительность циклов] изменяется, и что оно мало-помалу сократится.¹

Нарастающее десятилетиями неравенство привело к сокращению доходов, что заставило многих малообеспеченных людей брать кредиты и еще глубже влезть в долги.

Развитие этого цикла мы наблюдаем до сих пор: именно это и стало причиной краха рынка недвижимости в 2008 году. Когда ипотечные заемщики один за другим перестали выполнять свои обязательства по выплате кредитов, фасад этой схемы рухнул.

Классическая экономическая теория считает конкуренцию естественным и способным к самостоятельному существованию механизмом. Однако Маркс утверждал, что вся власть в конце концов будет сосредоточена в руках нескольких корпораций-монополий, которые будут бороться друг с другом.

«Монополисты конкурируют между собой, конкуренты становятся монополистами». Маркс ведёт к тому, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу.

Возможно, в конце 19 века это звучало довольно странно, ведь на то время имущество было распределено, а экономическая и политическая власти децентрализованы.

Размышляя о перепроизводстве, Маркс предсказал распространение капитализма по всему миру в поисках новых рынков. «Постоянная потребность в расширении рынка для сбыта продукции гонит буржуазию по всей поверхности земного шара. Всюду должна она внедриться, всюду обосноваться, всюду установить связи». И пусть сейчас эта идея кажется очевидной истиной, но она была высказана больше чем за 100 лет до начала глобализации. Маркс не только точно предсказал то, что произойдет в 20-21 веке, он и объяснил причину этого явления: беспрестанный поиск новых рынков сбыта и дешевой рабочей силы, а также постоянная зависимость от природных ресурсах – «это звери, которых необходимо непрерывно кормить».

Рынок труда постоянно увеличивает предложение новой рабочей силы, поэтому Маркс утверждал, что заработная плата будет

¹ К. Маркс. Капитал. – М.: Политиздат, 1971 – С. 505.

снижаться в силу действий «резервной армии труда», существование которой объясняется классическими экономическими законами: капиталист всегда стремится сократить затраты на оплату труда, и делать это намного проще, если существует значительное количество безработных. Из-за высокой конкуренции у капиталиста возрастает потребность в новых технологиях и использовании машин, что уменьшает потребность в человеческом труде. Анализ Маркса ведет к тому, что безработица не даст зарплатам вырасти, даже с учетом роста прибылей: люди будут так бояться остаться без источника существования, что просто не захотят уходить со своих мест, несмотря на ужасные условия труда.

При этом К. Маркс считал, что с ростом производительных сил капиталисты вынуждены удовлетворять в определенной степени объективно возросшие потребности рабочих, так как в противном случае они не получают в свое распоряжение рабочую силу необходимой квалификации. При этом рост заработной платы резко отстает от роста эксплуатации, и этот разрыв постепенно увеличивается. «Чем производительнее страна сравнительно с другими на мировом рынке – писал К. Маркс, – тем выше в ней заработная плата по сравнению с другими странами»¹

Маркс предупреждал, что капитализм имеет тенденцию приписывать высокую ценность по сути ненужным товарам, что со временем приведет к тому, что потребитель станет «изобретательным и расчетливым рабом нечеловечных, изощренных, неестественных и надуманных желаний». Это довольно характерная черта современных потребителей, которые в погоне за роскошью и статусом постоянно испытывают потребность приобретать более новые и дорогие вещи, так что этот прогноз Маркса оказался абсолютно точным. Так например, 99 % потребителей используют не более 5 % функций смартфона, так как товар приобретается только за счет того, что он есть у всех.

Конечно же, рассматривать и обсуждать труды и вклады в науку Карла Маркса можно очень долго, так как он не только развивал теории его предшественников, но и прогнозировал будущее, оставив после себя огромное наследие для последующих поколений. В современном мире мы часто прибегаем к работам великих ученых-экономистов, чтобы найти ответы на интересующие нас вопросы и чаще всего мы обращаемся именно к Марксу.

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. Т. 26, ч. II. – С. 7.

Учение К. Маркса со времени своего возникновения получило громадное распространение по всему миру и оказало несравнимое ни с каким идеологическим течением воздействие на духовную жизнь и историческое развитие человечества.

Список использованных источников

1. Багатурия Г.А., Выгодский В.С. Экономическое наследие Карла Маркса. – М., 1976. – 325 с.
2. «Капитал» Маркса вновь стал популярен во время финансового кризиса// https://ria.ru/crisis_news/20090414/168083463.html
3. Маркс К. Капитал. – М.: Политиздат, 1971. – 641 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 19. – М.: Издательство политической литературы, 1961.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 23. – М.: Издательство политической литературы, 1961.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 24. – М.: Издательство политической литературы, 1961.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 26. – М.: Издательство политической литературы, 1961.
8. Sean McElwee. MARX WAS RIGHT: FIVE SURPRISING WAYS KARL MARX PREDICTED // Режим доступа: <http://cafephilosophy.co.nz/articles/marx-was-right-five-surprising-ways-karl-marx-predicted-2014/>

Содержание

Введение	4
-----------------------	----------

Секция. «Бизнес-информатика и информационные технологии»

<i>Т.В. Мериакре.</i> КОНЦЕПЦИЯ УМНОГО ГОРОДА	4
<i>Ю.О. Хлыстал.</i> ПРОЕКТИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО- ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	10

Секция. «Бухгалтерский учет и аудит»

<i>Г.Н. Друми.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕРКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ОПЕРАЦИЙ ПО ТРУДУ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ	15
<i>Г.Н. Друми.</i> УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	21
<i>Т.В. Мериакре.</i> СТАТИСТИКА РЫНКА ТРУДА ПМР	27

Секция. «Финансы и кредит»

<i>К.А. Барабаш.</i> РЕЙТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	32
<i>С.Ю. Кирвяк.</i> ФУНКЦИИ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ПМР	39
<i>В.Ю. Ласточкина.</i> И В ПРИДНЕСТРОВЬЕ ЕСТЬ МЕСТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ – ГЛАВНОЕ НАЙТИ СВОЮ НИШУ (на примере ООО «Андивита»)	44
<i>Ю.В. Плохотнюк.</i> НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕМИРНОГО БАНКА	49

<i>К.И. Майстер.</i> ВЛИЯНИЕ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИИ НА ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ	55
<i>А.В. Сытавка.</i> ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ, КАК ИНСТРУМЕНТ КАЧЕСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	59
<i>Д.В. Якимчук.</i> ОЦЕНКА, АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ СТАВКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	66

Секция. «Экономика и менеджмент»

<i>А.И. Иванова.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПМР: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	72
<i>Т.С. Павлова.</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ В СУПЕРМАРКЕТАХ ПМР	77
<i>Е.А. Белая.</i> МАРКЕТИНГ ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	81
<i>А.С. Коротнян.</i> ТЕЛЕПАТИЯ: СПОСОБНОСТЬ, КОТОРУЮ МОЖНО РАЗВИТЬ? ИЛИ ШАРЛАТАНСТВО?.....	85
<i>Е.Е. Царалунга.</i> ВЛИЯНИЕ КАУЗАЛЬНОЙ АТРИБУЦИИ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	90
<i>В.И. Орзул.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК.....	94

Секция. «Экономическая теория и мировая экономика»

<i>М.С. Греку.</i> КРИПТОВАЛЮТЫ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ МАЙНИНГОВЫХ ФЕРМ В ПМР	98
<i>В.Г. Стецюк.</i> ЭКОНОМИКА 4.0: ПУТИ И ФОРМЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ.....	105
<i>И.В. Карачковская.</i> ЖИТЬ В КРЕДИТ ИЛИ ЛУЧШЕ ПОДОЖДАТЬ?	110

А.Г. Койка. ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ТУРИСТИЧЕСКОМ
БИЗНЕСЕ..... 115

А.О. Соболева. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ
СТРАТЕГИИ ПРИДНЕСТРОВСКОГО ЭКСПОРТА
НА МИРОВОМ РЫНКЕ (на примере ЗАО «Одема»
им. В. Соловьевой) 120

**Творческое задание для III Международной научной
студенческой Олимпиады по истории экономических учений**

*В.А. Гаврилюк, И.В. Белоткач, Ю.С. Катеринчук, Н.В. Чевдарь,
В.А. Чорнобай, Н.А. Шевченко.* НАУЧНОЕ НАСЛЕДИЕ
К. МАРКСА..... 128

Научное издание

МАТЕРИАЛЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА

Издается в авторской редакции

Ответственные редакторы *И.В. Толмачева, И.В. Ватаман*

Компьютерная верстка *О.А. Штырова*

ИЛ № 06150. Сер. АЮ от 21.02.02.

Подписано в печать 01.06.2018.

Формат 60x90/16. Уч.-изд. л. 8,5. Тираж 50 экз. Заказ № 551.

Отпечатано в Изд-ве Приднестр. ун-та. 3300, г. Тирасполь, ул. Мира, 18.

Опубликовано на образовательном портале ПГУ им. Т.Г. Шевченко <http://moodle.spsu.ru>